

مليونير في دقيقة واحدة



الطريقة المتنورة للثراء

مارك فيكتور هانس
روبرت ج. ألن

مليونير
في دقيقة واحدة

تاليف

مارك فيكتور هانس
و
روبرت ألن

ترجمة

مركز التعريب والبرمجة



بسم الله الرحمن الرحيم

الطبعة الأولى
1424 هـ - 2004 م

ISBN 9953-29-766-5



الدار العربية للعلوم
Arab Scientific Publishers

عين التينة، شارع ساقية الجنزير، بناية الريم
هاتف 786233 - 860138 - 785108 - 785107 (1-961)
فاكس: 786230 (1-961) ص.ب 5574-13 بيروت - لبنان
البريد الالكتروني: asp@asp.com.lb
الموقع على شبكة الانترنت http://www.asp.com.lb

تمت الطباعة في:

مطابع المتوسط
هاتف: 860138 (1-961) - بيروت - لبنان

المحتويـات

مقدمة

جبل المليونير

تخيّل هذا: اتصل بك القيّم على توزيع تركة قريب لك فُقد منذ أمد بعيد، أخبرك القيّم أنك ورثت مليون دولار نقداً! وهذا المبلغ مودع في خزنة للودائع في أحد المصارف السويسرية، لكن قبل حصولك على المبلغ يجب عليك تجاوز عقبة واحدة تتمثل في العثور على مفتاح هذه الخزنة، الموجود في علبة فضية مخبئة في أعلى قمة جبل ماكنلي في الأسكا على ارتفاع 20.320 قدماً. الوصية واضحة، عليك تسلق الجبل بنفسك دون مساعدة لتجد الصندوق وتأتي بالمفتاح. إذا تمكنت من إنجاز هذا العمل في غضون سنة فالمال لك وإلا ستفقده للأبد.

فكر في الأمر لدقيقة. هل ستقوم بذلك؟ هل يمكنك القيام بذلك؟

إن تسلق جبل ماكينلي ليس مستحيلاً، فقد نجح الآلاف في الوصول إلى قمته قبلك، إلا أن الأمر يحتاج لبعض التخطيط، والاستعداد، والتدريب.

أن يكون الشخص مليونيراً متنوّراً هو أمر أقل صعوبة وخطورة من تسلق جبل ماكينلي بكل تأكيد. لكن توجد بعض الأشياء المشتركة كالحاجة إلى معلمين يرشدونك في طريقك. أي نحن. فنحن سنكون المتسلقين الذين سيقودونك إلى القمة.

ستحتاج إلى اتباع نظام تدريبي - خريطة المليونير. التي زودناك بها.

كما يجب أن تكون منضبطاً لكي تتمكن من المضي قُدُماً. سنساعدك في هذا أيضاً.

هل أنت مستعد للخطوة الأولى؟

نعم؟

إنتقل إلى الصفحة التالية.

بالتأكيد هناك أشياء أكثر أهمية من المال في الحياة

بالنسبة لنا، المال ليس كل شيء وهذا أمر شديد الوضوح، إنه حتى غير موجود في قائمة أهم أربعة أشياء - فهو يأتي على مسافة بعيدة وراء العائلة، والصحة، والأصدقاء، والقيم الروحية. في الحقيقة، يشكّل التواجد الوفير لهذه الأبعاد الأربعة الثروة الحقيقية. اعتاد جاي بول غيتي - أغنى رجل في زمنه - على تلقي رسائل من أخيه غير الثري مثله، تبدأ بـــ: "إلى أغنى رجل في العالم من الأكثر ثراء".

نحن نوافق على أن الإنسان يمكن أن يكون ثرياً دون أن يكون غنياً. مازال الكثير من الناس ينبذون مفهوم النجاح المالي ويعتبرونه هدفاً "تافهاً" -وربما غير أخلاقي أيضاً. ولكن، مع "مليونير في دقيقة واحدة"، نحن متأكدون من أننا سنرسم بعض علامات الدهشة على وجوه بعض الناس.

إن المال، بحد ذاته محايد أي أنه ليس جيداً ولا سيئاً، إنه كالمطرقة يمكن استخدامها للبناء أو الهدم، فنحن نعتقد أن فهم كيفية جمع المال والاحتفاظ به ومشاركته بشكل أخلاقي سيضفي بعداً إيجابياً للثروة. كما أننا نعتقد أن علاقاتنا وحياتنا ستكون أحسن وأسعد عندما نملك ما يكفينا من المال. لهذا كتبنا هذا الكتاب. إن المال الذي يكتسب بشرف وينفق بنية حسنة سيجعل من عالمنا مكاناً أفضل.

بشكل عام، كل شخص يمكن أن يصبح مليونيراً لكننا نأمل بأن يسعى كل شخص ليكون مليونيراً متنوراً. اتبع النظام المذكور في هذا الكتاب وسيكون لديك فرصة كبيرة بأن تصبح مليونيراً متنوراً. إذا أردت ذلك، فالأمر لم يكن بمثل هذه السهولة قبل الآن. نحن لا نطلب منك الاقتناع الآن، دعنا نوضح لك كيف يمكن لأي شخص بقليل من الجهد والدقائق الإضافية كل أسبوع والقليل من المال المستثمر في المكان المناسب أن يحصد نجاحاً مالياً. نحن نعتقد بأنك ستصبح موظفاً أفضل، وفرداً أفضل في العائلة، وعضواً أفضل في المجتمع، عندما تتعلم وتستخدم نظامنا المثبَت للنجاح المالي.

هل أنت جاهز؟ لنبدأ إذاً.

لماذا نريد منك أن تصبح مليونيراً متنوراً

هل ترغب بأن تشارك كل الناس بالأوكسجين الذي تتنفسه؟ هل تمانع لو أخذ شخص ما بعضاً من الأنفاس الإضافية؟ بالتأكيد لا. لماذا؟ لأن هناك أكثر مما يكفي من الأوكسجين للجميع. عندما يوجد وفرة في شيء ما، مهما كان ذلك الشيء، فلن تكون هناك مشكلة في مشاركته. والغني هو شخص يملك أكثر من كفايته. نريدك أن تبدأ في الحصول على أكثر من كفايتك من النقود (أن تصبح غنياً) وذلك بتزويدك بالأدوات والطريقة لكي تصنع أول مليون لك. وعندما يحدث ذلك معك، نحن نعتقد بأنك ستشاركه بشكل طبيعي مع الآخرين.

في الواقع، إن هدفنا هو تكوين 1,000,000 مليونير. لماذا؟

إن التأثير الكبير للمليون مليونير الذين يشاركون في غناهم (في المعرفة والمال معاً) سيغير بشكل إيجابي المستقبل الاقتصادي للعالم.

كلانا مليونيران. وخلال حياتنا العملية ألهمنا الآلاف لكي يصبحوا مليونيرات بواسطة كتبنا التي حققت أفضل المبيعات ومساهماتنا في تقديم المعلومات أيضاً. وفي طريقنا إلى ذلك شهدنا الكثير من العقبات، واختبر كل منا فترات مدمرة من عدم الاستقرار المادي –وحتى من الإفلاس. كانت أوقات صعبة وحرجة، ولكننا، لحسن الحظ، نهضنا واستطعنا حتى أن نكسب مداخيل أعلى ونكوّن ثروات أكبر أيضاً. إننا نعرف طريق الثروة، من أخاديدها المزعجة إلى آفاقها المذهلة. وسنريك الآن كيف فعلنا ذلك –وكيف يمكنك فعل ذلك أيضاً.

نحن نعتقد بأنك لا تقرأ الآن هذه الكلمات لأن الصدفة شاءت ذلك. لنعمل معاً من أجل إنجاز أحلامك المالية. انضم إلينا. ركِّز مداركك لرفع نفسك إلى درجة الحرية المالية ومن ثم نشر رفاهيتك إلى عائلتك، وأصدقائك، وأخيراً إلى العالم.

كيف نظم هذا الكتاب

في الواقع، هذا الكتاب ليس كتاباً تقليدياً، إنما هو نموذج جديد من الكتب إنه كتابان في كتاب واحد أحدهما كتاب تعليمي بينما الآخر رواية.

لربما تتساءل لماذا اعتمدنا مثل هذا التصميم الهجين غير الاعتيادي.

بعد أن علَّمنا النجاح المالي لعشرات الآلاف من الأشخاص، تعلمنا بأن للناس نماذج تعلُّم مختلفة. فهم إما "فنانون" أو "مهندسون". الفنانون متعلمون "بصريون" يستخدمون الجانب الأيمن من أدمغتهم. والمهندسون متعلمون "منطقيون" يستخدمون الجانب الأيسر من أدمغتهم. وهكذا، باستخدام النموذجين معاً سنتمكن من إيصال الرسالة إلى هدفها بفعالية أكبر. فنحن لا نريد تزويدكم بالمعلومات فقط بل نريد تبديلكم أيضاً.

بعد هذه الصفحات التمهيدية سيُقسَّم الكتاب إلى صفحات يمنى ويسرى متباينة بشكل واضح. ستكون الصفحات اليسرى ميدان رواية تتحدث عن أم أرملة تدعى ميشيل إيريكسن، تواجه مشكلة صعبة إنها بحاجة لجني مليون دولار في 90 يوماً لكي تتمكن من استعادة ولديها.

هل يمكنك صنع مليون دولار إذا كانت حياة أشخاص أعزاء عليك معتمدة على ذلك؟

أعدت الصفحات اليسرى لكي تمثل وجهة النظر "اليسرى" للثروة –حالة من الصراع بين أحلامنا ومخاوفنا. نأمل أن تستمتع بقصة ميشيل. ضع نفسك في مكانها، وتخيَّل ماذا كنت ستفعل لو كنت في موقفها. كيف كنت ستتعامل مع التحديات التي تواجهها؟ ثم تخيَّل بأنك تأخذ مكان مرشدتها الحكيمة، سامانثا وفكِّر بالنصيحة التي ستقدمها لميشيل. كيف ستساعدها في التغلب على مخاوفها؟ كيف ستساعدها في التغلب على العقبات الشاقة؟ أي حكمة ستعطيها؟

بينما قسمت الصفحات اليمنى إلى مذكرات (دقائق) منفصلة تمتد على صفحة أو صفحتين على الأكثر. وهذا القسم يشكل التوجيه التدريجي لكي تصبح مليونيراً

المقدمة

متنوراً في فترة قصيرة من الزمن. قُسّمت هذه الدقائق إلى أقسام واضحة، تسير بموازاة الدروس التي تمنحها سام والخبرات التي تكتسبها ميشيل.

إن الرواية هي في الواقع التطبيق العملي للدروس والمذكرات. يمكنك قراءة هذا الكتاب بالطريقة التي تحلو لك يمكنك البدء بالرواية كما يمكنك البدء بالدروس.

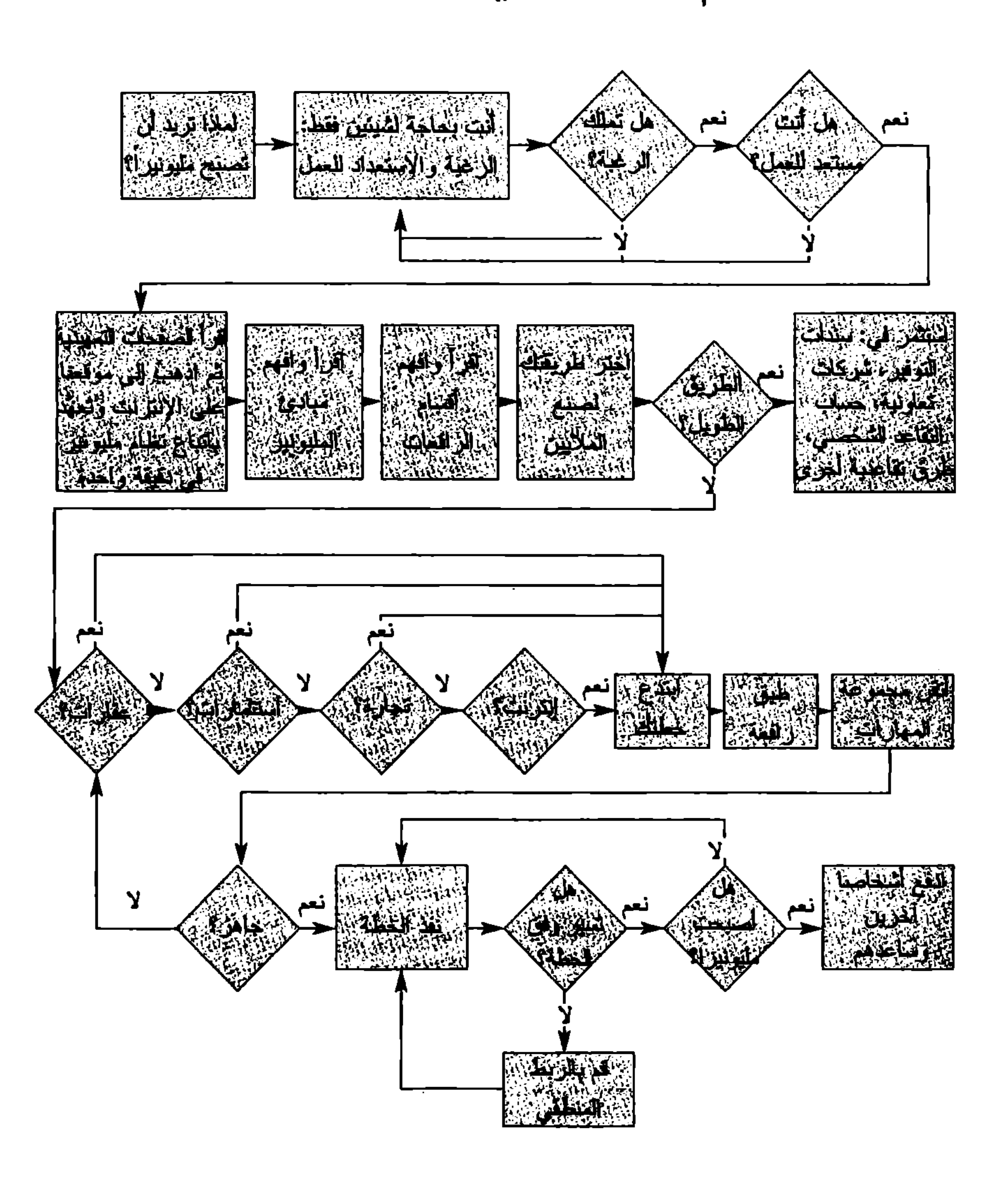
لقد استخدمنا وعلّمنا هذه الأفكار إلى عشرات الآلاف من الأشخاص (بأشكال مختلفة) وبنجاح كبير. كل درس موجود في إحدى الدقائق يستند إلى دروس سابقة. نحثك على زيارة موقعنا www.oneminutemillionaire.com للتدرب على تمرين مصمم خصيصاً من أجل تعميق فهمك لما تعلمته في كل درس على حدة.

والآن، هيا بنا نكتشف ما إذا كنت فناناً أم مهندساً.

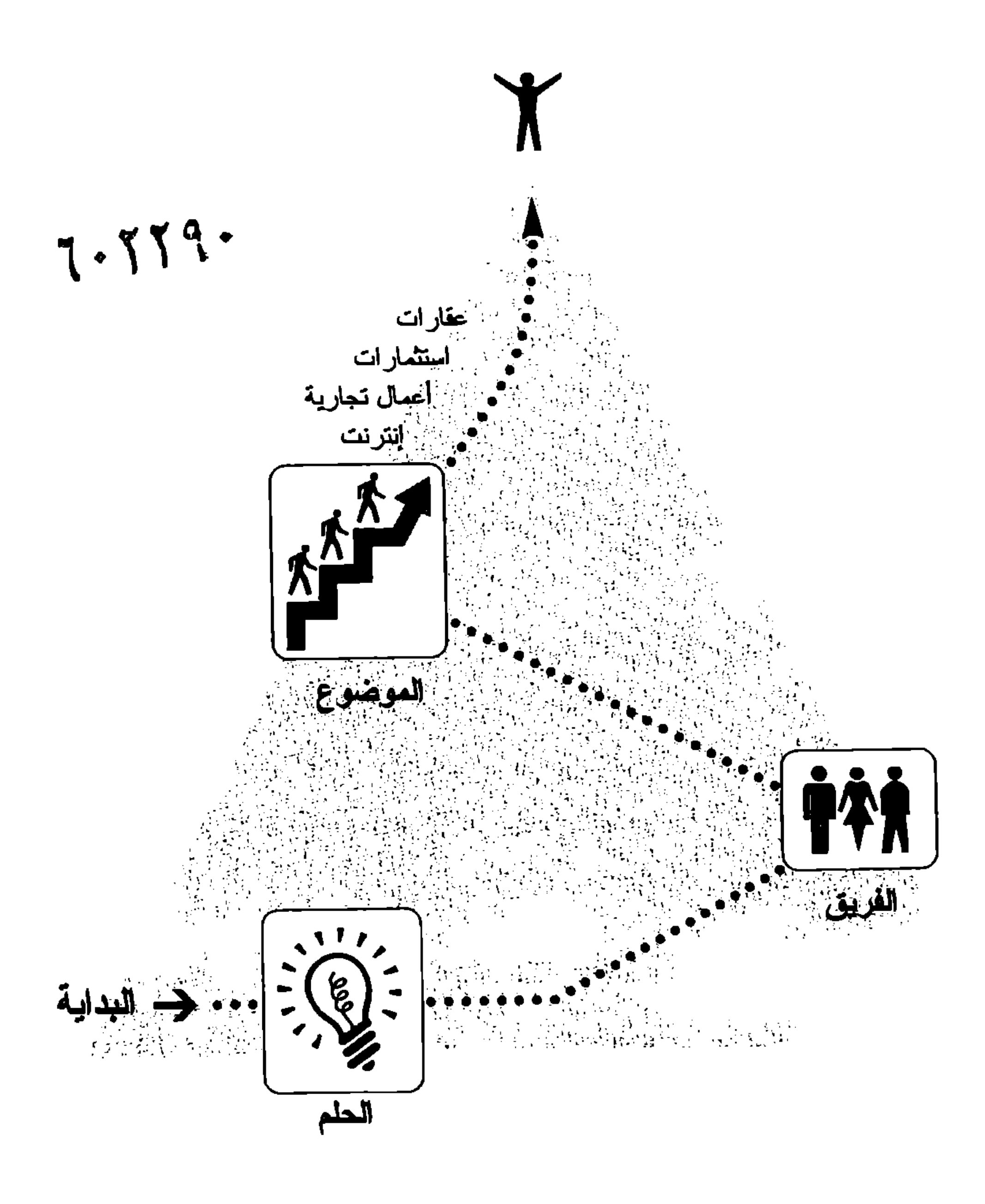
في الصفحتين القادمتين ستُلخّص عملية التدرج إلى المليونير في طريقتين مختلفتين. تحتوي كلا الطريقتين خطوات حيوية سواء كنت متعلماً فناناً أم متعلماً مهندساً. أي الطريقتين ستلاقي صدى لديك؟



نظام المليونير في دقيقة واحدة



جبل المليونير



معادلة المليونير

كل 60 ثانية، يصبح شخص ما في هذا العالم مليونيراً.

هذا صحيح. يخرج إلى الوجود مليونير جديد في كل دقيقة من كل يوم. يوجد عملياً ملايين المليونيرات.

استغرق جمع ثروات البعض 60 عاماً، بينما جمعها البعض الآخر خلال عام واحد، كما أن البعض جمعها في غضون 90 يوماً. وقلة قليلة جمعتها في أقل من دقيقة. سنريك في هذا الكتاب طريقة تدريجية ليس من أجل أن تصبح مليونيراً فقط، وإنما لتصبح مليونيراً متنوراً –سواء تطلب الأمر منك 60 عاماً أم 60 ثانية.

يشترك الغالبية العظمى من المليونيرات بخصائص معينة تميزهم عن سواهم. إذاً، عليك أن تتزود بتقنيات واستراتيجيات المليونير. بكلمات أخرى، عليك أن تتبنى ذهنية المليونير –مجموعة متميزة من المواقف والمعتقدات التي تؤدي لتكوين الثروة.

بعد سنوات من البحث على أنفسنا وعلى طلابنا، كثفنا طريقتنا في عملية من ثلاث مراحل أطلقنا عليها اسم معادلة المليونير:

حلم + فريق + موضوع = مورد متدفق من المليونيرات.

1. **حلم:** يتمثل ببناء ذهنية المليونير –الثقة بالنفس، والرغبة الجارفة.
2. **فريق:** يجب عليك أن تحيط نفسك بمعلمين ناصحين وشركاء موجِّهين لمساعدتك في تحقيق حلمك.
3. **موضوع:** يتمثل باختيار وتطبيق أحد النماذج الأساسية للمليونير لصنع المال بشكل سريع.

صُمِّمت الخطوات في هذا الكتاب لمساعدتك على التركيز على هذه المراحل الثلاث الحساسة من عملية جمع الثروة. إنها تشكل الأداة اللازمة للوصول إلى قمة النجاح المالي.

تأثير الفراشة:
دقيقة واحدة أكثر من كافية

بدأت القصة كلها منذ أربعة عقود، عندما ابتكر إدوارد لورنز، عالِم وباحث في الأرصاد الجوية في مؤسسة ماساشوستس للتكنولوجيا (MIT)، برنامجاً على الكمبيوتر يحاكي الطقس، وفيه حوّل لورنز الطقس إلى سلسلة من الصيغ التي تتصرف على غرار نماذج معروفة من قبَله.

في كتابه الرائع الاضطراب يروي جايمس غليك قصة يوم من أيام الشتاء من العام 1961 عندما أراد لورنز أن يختصر سجلاً طقسياً على الكمبيوتر عن طريق البدء من منتصف البرنامج. ولكي يعطي الجهاز الظروف الأولية، طبع الأرقام مباشرة من سجل سابق.

حدث شيء غير متوقع. لاحظ لورنز بأن نموذج الطقس الجديد يختلف بشكل كبير جداً عن السجل السابق.

في البداية، اعتقد بأن هناك خلل ما في الكمبيوتر، ولكنه سرعان ما اكتشف بأن الخلل كان في الأرقام التي أدخلها في الكمبيوتر. في البرمجة الأصلية استخدم ستة أرقام عشرية: 506127. ولكنه في هذه المرة اكتفى بإدخال 506 معتقداً بأن الفرق -جزءاً واحداً في الألف - لن يكون له تأثير حقيقي. ولكنه لم يكن على صواب، فهذا التغيير الطفيف كان له أثر هائل. هذا التغيير بالغ الصغر في الإدخال شكّل محصلة مختلفة بشكل لا يصدق!

الاسم الرسمي لهذه الظاهرة هو "الاعتماد الحساس على الشروط الأولية". ولكن الاسم غير الرسمي والأكثر شيوعاً لها هو "تأثير الفراشة".

خرج دبليو إدواردز ديمينغ -عالِم إحصاء أميركي أسس الحركة النوعية الكلية، أولاً في اليابان ثم في باقي أرجاء العالم- بنتيجة مشابهة تماماً. وتعتبر مساهمة ديمينغ هامة جداً من الناحية التاريخية لدرجة أن مجلة يو إس نيوز آند

المقدمة

وورلد ريبورت (U.S News &World Report) اعتبرتها واحدة من "نقاط التحول الخفية التسع في التاريخ".

بعد ما يزيد عن 50 عاماً من الدراسة الإحصائية، أشار ديمينغ إلى أن لكل عملية بداية ونهاية. أي عندما تركِّز على أول 15 بالمائة من تلك العملية وتقوم بها بالشكل الصحيح (الشروط الأولية)، فأنت بذلك تضمن على الأقل 85 بالمائة من النتيجة المرجوة. إذاً، بالتركيز على أول 15 بالمائة من أي شيء، ستتوالى الـ 85 بالمائة المتبقية بدون أي جهد.

وهذا ما صُمِّم كتاب مليونير في دقيقة واحدة من أجله. إنه نظام يكوِّن تغييرات ضئيلة جداً في أفكارك وأفعالك -كل منها تستغرق دقيقة واحدة. إنها أول 15 بالمائة من العملية. قم بها بأكبر قدر ممكن من الكمال، فهذه التصحيحات الضئيلة ستسرِّع من عملية تحولك إلى مليونير متنور.

على أجنحة المليونير المتنور

وفقاً لتأثير الفراشة، كما شرحنا سابقاً، فالرفرفة البسيطة لأجنحة فراشة التي تنقلها برفق محمولة على النسيم يمكنها أن تحدث تغيرات هائلة في مكان ما من العالم. بالاعتماد على هذه النظرية العلمية المحترمة، نحن نعتقد أن بإمكانك إنجاز أشياء مذهلة في حياتك - حتى أن تصبح مليونيراً - وذلك باستخدام نظام من الأفعال المركزة مصمم بعناية ليحقق أرباحاً في كل 60 ثانية. نحن ندعو كل واحدة من تلك الرفرفات التي تؤدي إلى المليون دولار "دقيقة المليونير". والآن أنفق بضع دقائق فقط وأنت تبدأ برفرفة أجنحتك استعداداً للطيران.

الرفرفة 1#. قرار المليونير المتنور

أينما نظرت في هذا العالم حتى في هذه الأزمنة الاقتصادية الحالكة ستجد أعداداً متزايدة من الناس يتناولون طعامهم على مآدب مترفة بينما يعيش البقية على الفتات المتساقط من مآدبهم. تبدأ الرحلة إلى الحرية المالية في الدقيقة التي تقرر فيها بأنك وُلدت لكي تعيش حياة مرفهة، وليس حياة شحٍّ وقلة. ألا يوجد جزء منك أحس بذلك دائماً؟ ألا يمكنك تصور نفسك تعيش حياة كريمة سخية - حياة "فيها أكثر حدّ الكفاية"؟

لا يتطلب منك الأمر سوى دقيقة واحدة لكي تقرر. قرر الآن.

الرفرفة 2#. فكرة المليونير المتنور

ألم يخطر على بالك يوماً ما فكرة عن منتج أو خدمة جديدة؟ ثم بعد فترة قصيرة اكتشفت بأن أحداً ما قد سبقك إليها. إنهم يكسبون الملايين من "فكرتك!" اعرف بأنك قد تملك كل يوم تقريباً فكرة بمليون دولار. ما هي الفكرة التي تساوي مليون دولار والتي تدور برأسك في هذه اللحظة بالذات ولكنها بحاجة فقط لأن تدركها؟ في الدقيقة التي تدركها، تصبح مليونيراً في دقيقة واحدة. ولكن الإدراك وحده ليس كافياً، إذ أنك ستحتاج للعمل عليها.

الرفرفة 3#. نموذج المليونير المتنور

كم مرة ستنفق النقود اليوم؟ ثلاث؟ أربع؟ خمس مرات؟ ينظر الأغنياء إلى هذه التعاملات المالية بشكل مختلف عن معظم الناس. للأغنياء نموذج مختلف – طريقة فريدة في صرف النقود. في كل تعامل مالي، إنهم يستثمرون دقيقة إضافية، وهذه الدقيقة الإضافية تجعلهم أثرياء. ولهذا السبب نحن ندعوها دقيقة المليونير. هل ستستثمر دقيقة إضافية خلال كل تعامل مالي تجريه اليوم إذا علمت بأنها ستجعلك مليونيراً؟

الرفرفة 4#. تقنية المليونير المتنور

يمكن تقسيم عملية التدرج للوصول إلى مرحلة المليونير إلى تقنيات الدقيقة الواحدة. في هذا الكتاب سنعلمك ما يزيد عن المائة من هذه التقنيات. نعم، يمكنك أن تصبح مليونيراً في كل واحدة من تلك الدقائق.

الرفرفة 5#. لحظة المليونير المتنور

تحدث لحظة معينة في الحياة المهنية لكل مليونير، عندما يكون مصير كل شيء على وشك أن يتقرر –عندما يوجد نازع فيهم يدفعهم للتراجع. بالنسبة للعديد منهم، تحدث هذه اللحظة بعد هزيمة مدمرة أو فشل ذريع. هل ستكون مستعداً للحظة المليونير الخاصة بك؟ عندما تأتي تلك اللحظة، تمهل لدقيقة، وخذ نفساً عميقاً، ثم قم بخطوة أخرى إلى الأمام.

الرفرفة 6#. عتبة المليونير المتنور

كل المتسابقين العظام يصلون إلى الدقيقة النهائية، الخطوة الأخيرة التي تأخذها وأنت تعبر خط النهاية، الدولار الأخير الذي يضعك على القمة. ألن تكون تلك الدقيقة مثيرة؟

بيان المليونير المتنور

ما هو الشيء المهم في جني المال على "الطريقة المتنورة"؟ إن جني المال على الطريقة المتنورة، يجعل من العالم مكاناً أفضل.

أحد أهداف المليونير هو جني المال. ولكن، في العديد من الحالات يتصرف المليونير أو المليونيرة كما تتصرف نحلة العسل. إن الهدف الأساسي لنحلة العسل هو صنع العسل، لكن في طريق بحثها عن الرحيق، تتهمك بهدف أهم بكثير من من صنع العسل، ألا وهو عملية التلقيح، فأثناء بحثها عن الرحيق، يعلق غبار الطلع على جناحيها وبينما تطير متنقلة من زهرة إلى أخرى بحثاً عن الرحيق تقوم بتلقيح الأزهار وهذا عمل أكثر أهمية من صنع العسل، لأن نتيجته ستكون تشكيل حديقة جميلة مزهرة.

أصحاب الملايين المتنورون هم نحل عسل يبحثون عن جني المال. بالتركيز على إضافة أكبر قدر ممكن من القيّم في سعيهم للحصول على الملايين، إن المليونير المتنور يرفع عملياً من مستوى المعيشة على هذا الكوكب. وهذه الزيادة في مستوى المعيشة تحصل بزاوية 90 درجة باتجاه خط طيران المليونير المتنور.

عُرِّفت ظاهرة الـــ 90 درجة هذه بواسطة الدكتور آر باكمينيستر فولر بعملية "السبْق". عندما يتحرك شيء ما باتجاه هدف محدد، فإن ما يحدث مسبقاً، عند 90 درجة، هو المهم.

إن أصحاب الملايين يفهمون هذا. إنهم يعلمون بأن عليهم تكوين الثروة بحيث يكون الجميع رابح. عندما يركز الأفراد على إضافة قيمة أخلاقية ما، سيسبقها أمر إيجابي. لا محال. قد لا يقدر هؤلاء أو لا يفهمون كل الأمور السابقة. ولكنهم يعرفون أموراً إيجابية ستحدث طالما هم يركزون على إضافة أكبر قدر ممكن من القيم. (انظر رسم الحمض النووي DNA على الصفحة XIX).

بالمقابل، يسعى المليونير غير المتنور وراء جني المال دون أن يعير اهتماماً لإضافة أي قيم (ينتج عن ذلك حالة ربح/خسارة). وعندما يحصل ذلك تكون

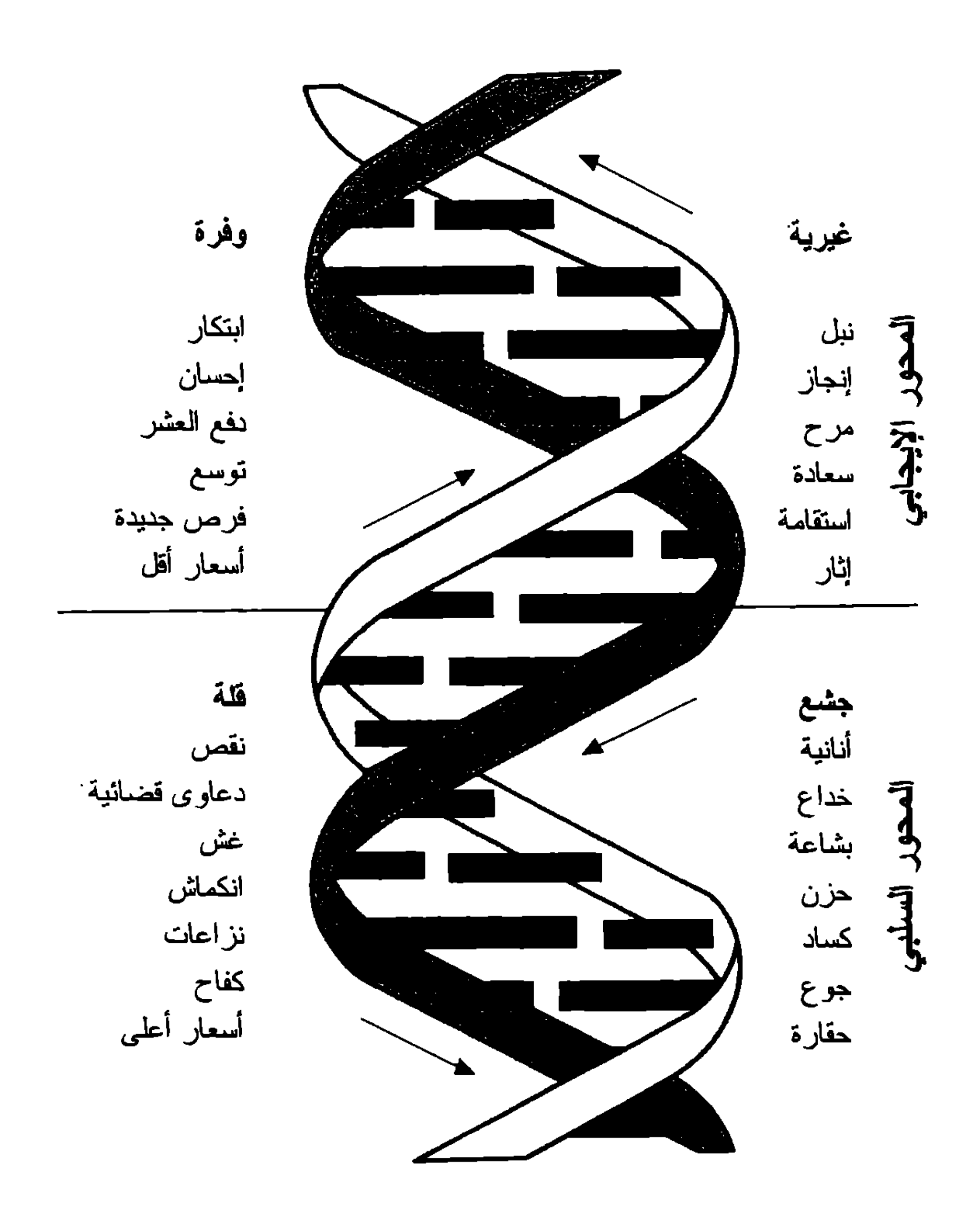
الحوادث المسبقة سلبية. وهكذا، لن يقدم طريق المليونير غير المتنور تدفقاً مستمراً من الأغنياء على المدى الطويل. وفي نهاية الأمر سيوقف الفشل في إضافة القيم من تدفق المال.

كلما ازداد عدد أصحاب الملايين المتنورين، كلما أصبح حال العالم أفضل. وبواسطة إضافة 1,000,000 مليونير جديد في العقد القادم، نحن متأكدون من أن السلسلة المسبقة لهؤلاء المليونيرات المتنورين الجدد، وهم يشاركون ثروتهم المعرفية والمالية، ستغير المستقبل الاقتصادي للعالم.

هذه هي مهمتنا: تغيير العالم بواسطة تقديم الأدوات والطريقة (نظامنا) لأولئك الذين يتعهدون بأن يصبحوا مليونيرات متنورين. عندما يحصل ذلك، ستُنتَج مليارات الدولارات التي تهدف إلى رخاء الكائن البشري.



الحمض النووي
للمليونير المتنور



مبادئ المليونير المتنور

إننا نؤمن بأن كل ثروة يصاحبها امتيازات ومسؤوليات. الامتيازات معروفة بشكل جيد: حرية مالية، حرية في الوقت، حرية في العلاقات، حرية روحية، حرية جسدية، والحرية القصوى – الحرية باكتشاف وتطوير عبقريتك الفريدة الخاصة، أن تكون مليونيراً متنوراً فهذا يعني أنك حر في فعل وتملك أي شيء ترغب به طالما أنك لا تؤذي أحداً وستساعد الآخرين في نفس الوقت.

وأفضل مثال على ذلك هو شركة نيومانز أون، التي أسسها في العام 1982 الممثل بول نيومان وصديق عمره الكاتب إي هوتشنر. كما هو مذكور على موقعهما على الإنترنت، www.newmansown.com، انطلقت الشركة كمزاح خرج من اليد فيما بعد. جاءت الفكرة من التقليد المتبع في عائلة نيومان والمتمثل بمنح زجاجات "مرق سلطة الخل والزيت" التي أصبحت مشهورة الآن كهبة في مناسبة 25 كانون الأول. إلى أن اقترح شخص ما بأنه طالما كانت الزجاجات جيدة بما يكفي لاستخدام العائلة، فإنها قد تكون منتجاً عظيماً. أُسِّست الشركة على مبدأين اثنين: (1) منتجات ذات نوعية ممتازة بدون إضافة مكونات صناعية أو مواد حافظة و(2) ستجير كل الأرباح إلى المؤسسات الخيرية. كان شعارهم هو، "استثمار مخزٍ يهدف للتحيز المشترك".

وعلى الفور حققت الشركة نجاحاً باهراً، فتمكنت من تحويل 1,000,000 دولار إلى المؤسسات الخيرية في سنتها الأولى. ومنذ ذلك الحين وسَّعت الشركة من خط منتجاتها لتشمل مرقات السلطة، وصلصة المعكرونة، والصلصات، والفشار، والليموناضة، والبوظة، وصلصة الستيك. أكثر من 125,000,000 دولار حُوِّلت إلى المؤسسات الخيرية، بما فيها برنامج الأطفال، إعانة منكوبي الكوارث، القضايا البيئية، البحوث الطبية، إعانة الجائعين، المنظمات التي تساعد المسنين، والفنون. إنه نموذج مثالي لأداء المليونير المتنور – الاجتماع النبيل بين العمل التجاري والإحسان.

يجب أن يسلك المليونير المتنور طريقاً نحو الثراء تكون هذه هي مبادئها:

المبدأ الأول لا تؤذِ: يُستمد هذا المبدأ من قسم أبقراط الذي يقسمه الأطباء، يتعهد المليونير بموجب هذا المبدأ بتجنب إيذاء أو إفقار الآخرين. فلا يقوم إلا بالأنشطة التي تؤدي إلى إحداث وفرة وليس قلة. وهذا يعني تكوين ثروة بطرق أخلاقية صادقة (ربح/ربح).

المبدأ الثاني قم بالكثير من أعمال الخير: يجب أن يستمتع المليونير المتنور بجمع ثروة تغنيه وتغني الآخرين بنفس الوقت.

المبدأ الثالث اعمل بدون نقابيين: إن أصحاب الملايين المتنورين هم نقابيون بحد ذاتهم يستمتعون بنجاحهم المالي ويعملون على إعطاء الغير حقوقهم بشكل مستمر. إن العديدين من أصحاب الملايين المتنورين يشعرون بدافع لدعم قضية أو قضايا معينة (مثل جيري لويس). ليس الهدف هو جني ثروة شخصية بهدف جنيها فقط، إنما يكمن الهدف بتأسيس حالة مستمرة وثابتة من الدعم لقضايا ذات أهمية، بكلمات أخرى، ليس الهدف جني ثروة لك بمفردك (أنانية)، إنما جني ثروة من أجل إسعاد العديد من الناس الآخرين (غيرية). وأول برهان على التزامك بجمع المال من أجل إسعادك وإسعاد الآخرين (غيرية) إن أول دليل على نيتك هذه تتمثل بمنح 10% على الأقل من أول أرباحك.

إننا نريد أن نحث مليون مليونير على منح 10% من أرباحهم سنوياً لمجتمعاتهم وذلك لتحسين حياة الآخرين من حولهم. عندما نحقق ذلك، سننتج مليارات الدولارات التي تهدف لتحسين رفاه البشرية. كلانا ومنذ سنوات نقتطع 10% من أرباحنا ونمنحها لمجتمعنا. نرجو أن تزوروا موقعنا على الإنترنت للمزيد من التفاصيل www.oneminutemillionaire.com.



تعهد المليونير المتنور:
الخطوة الأولى

خذ خطوتك الأولى بثقة.
لا تنظر إلى السلّم بأكمله. خذ خطوتك الأولى وحسب.

مارتن لوثر كينغ

مهما كانت ظروفك الحالية، فإن الخطوة الأولى لجمع أول مليون لك تتمثل في التعهد بأن تصبح مليونيراً.

إلى حدٍّ ما، كلنا نعرف ماذا يعني الالتزام. ولكن، مع ذلك، فإن العديد منا لا يفهمون العناصر الأساسية اللازمة لجعله حقيقة، للفوز بالسحر الذي يتمتع به.

يتطلب التعهد الحقيقي أمرين اثنين. أولهما الرغبة. وبما أنك قرأت إلى هنا فهذا دليل على أنك تملك الرغبة. والثاني هو الثقة. أنت بحاجة لأن تتعهد بالثقة، إذا أنك تملك الأدوات والنظام الذي سيساعدك في أن تصبح مليونيراً. كل ما أنت بحاجة إليه في سياق العملية هو الثقة.

مع رغبتك واستعدادك لوضع ثقتك في نظامنا المثبَت، سيبدأ التعهد. وسيتقوّى مع كل خطوة من خطوات المليونير في دقيقة واحدة.

غالباً ما كان هانز سيلي، الرائد في فهم الإجهاد الإنساني، يُسأل السؤال التالي: "ما هي أشد الظروف المجهدة التي يمكن للمرء أن يواجهها؟" وجوابه غير المتوقع هو: "عدم وجود شيء تؤمن به".

والخبر الجيد هو أنك لست بحاجة للإيمان بأن باستطاعتك أن تصبح مليونيراً متنوراً، فنحن متأكدون من أن نظامنا سينجح. كل ما أنت بحاجة إليه هو الرغبة وما يكفي من الثقة لاتباع الخطوات التي نقدمها لك في هذا الكتاب. عندما تفعل ذلك، فستكون في طريقك لأن تصبح مليونيراً متنوراً.

اختر الآن أن تكون مليونيراً متنوراً بالتوقيع على الصفحة التالية:

تعهد المليونير المتنور

أنا أقرر بموجب هذه الوثيقة بأن أصبح مليونيراً متنوراً حتى أزيل الضغوط المالية، وأستمتع بحياة من الحرية المالية التامة، وأشارك ثروتي مع الآخرين.

وقعها______ يوم __________ 200.

____

توقيعك

ولإثبات تعهدك، نرجو أن تقصد موقعنا www.oneminutemillionaire.com وتوقع هناك. إنه مجاني. سنرسل لك رسالة إلكترونية تحوي وثيقة من التعهد تذكرك بخطوتك الحيوية الأولى.

تعهد المليونير المتنور:

الخطوة الثانية

تهانينا! إذا وصلت إلى هذا الحدّ فهذا يعني بأنك قد قمت بالخطوة الأولى - أول لعقة من كوز البوظة- وأنت في طريقك لتصبح مليونيراً متنوراً في أقصر وقت ممكن.

العنصر الحيوي الثاني من سحر التعهد هو الأداء، فإلى جانب امتلاك الثقة الراسخة، يعتمد التعهد على السلوك.

كلنا نملك التزامات متعددة: الذات، والعائلة، والعمل، والأصدقاء، والمجتمع. إنك تقوم يومياً بأعمال متعددة تسير وفق هذه الالتزامات. أي أنك تقوم بأفعال ملتزمة.

كي تكسب مليون دولار، ينبغي أن تكون مستعداً للقيام بأفعال ملتزمة مشابهة موجهة لكي تصبح مليونيراً متنوراً. ينبغي أن تكون مستعداً للسير في طريق يعكس "انسجام المليونير المتنور"، حيث يكون هناك تكامل بين الرغبة والفعل. عندما يحصل ذلك، يبدأ سحر التعهد بالانكشاف.

إذا لم تفعل ذلك حتى الآن، اذهب إلى www.oneminutemillionaire.com ووقِّع. بواسطة مشاركتنا في تعهدك، أنت تقوم بخطوة أساسية ستحسن إلى درجة كبيرة من إمكانية بلوغك مرحلة المليونير المتنور بسرعة.

كعضو في المليونير في دقيقة واحدة ستحصل على تدريبات مجانية على الموقع. في موقعنا على الإنترنت ستجد سلسلة من التمارين المصممة لمساعدتك على أن تصبح مليونيراً متنوراً. وإضافة إلى ذلك، كجزء من عضويتك المجانية، ستتلقى مجموعة من الرسائل الإلكترونية اليومية من موقعنا. كل رسالة يومية تهدف لدفعك للاستمرار في تسلق جبل المليونير.

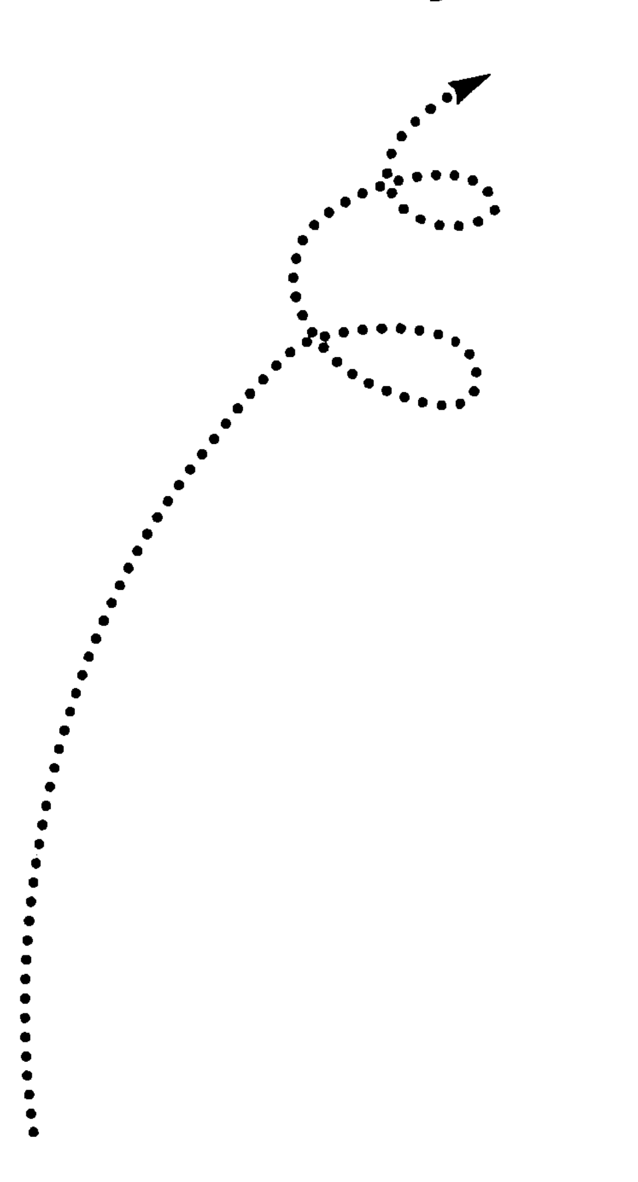
هل تملك ما يتطلبه منك أن تصبح مليونيراً متنوراً

هل تحب أن تقارن عاداتك مع عادات ومزايا أصحاب ملايين حقيقيين معاصرين؟ عندما تنتهي من قراءة صفحات هذا الكتاب، ربما ستجد متعة في القيام باختبار بسيط ومباشر على الإنترنت لمساعدتك في تحديد ما إذا كنت تملك "المقومات المناسبة" لكي تصبح مليونيراً أم لا. اذهب إلى **www.oneminutemillionaire.com** وادخل إلى "هل تملك ما يتطلبه منك أن تصبح مليونيراً متنوراً؟" واتبع التعليمات. تستند هذه الدراسة الصحيحة إحصائياً إلى عادات ومزايا أصحاب ملايين حقيقيين.

نرجو الإجابة على الأسئلة بصدق. ما إن تجيب على الأسئلة حتى تحصل على نتيجتك فوراً. سيعطيك هذا الاختبار التشخيصي فكرة ممتازة عن مدى الإمكانية في أن تصبح مليونيراً متنوراً في دقيقة واحدة.

مليونير

في دقيقة واحدة






قصة ميشيل:

الطريق المتنور إلى الثروة

طريقتان لجمع المليون في حياتك

يوجد طريقان لتسلق جبل المليونير: الطريق الطويل والطريق القصير.

أولاً، لنتحدث عن الطريق الطويل. إنه الطريق الأسلم والأسهل، إذ يمكنك عملياً أن تصبح مليونيراً عن طريق استثمار دولار واحد في اليوم فقط (30 دولاراً في الشهر). ادرس الجدول التالي.

كيف ينمو استثمار دولار واحد فقط في اليوم

ليصل إلى 1,000,000 دولار

الفائدة	عدد السنوات لتحقيق المليون دولار
%3	147 سنة
%5	100 سنة
%10	56 سنة
%15	40 سنة
%20	20 سنة

لتصبح مليونيراً في حياتك، كل ما هو مطلوب منك هو (1) القدرة على إيجاد استثمارات تنتج على الأقل 10% سنوياً بعد حسم الضرائب (كحساب تقاعدك مؤجل الضرائب) و(2) النظام للمحافظة على التقدم، سنة بعد سنة.

سيخبرك الجدول التالي ماذا يمكن أن يحصل إذا ما ادخر الناس دولاراً واحداً في اليوم من يوم مولدهم إلى اليوم الذي يصلون فيه إلى سن التقاعد.





لطالما شكرت ميشيل ربها لأن ولديها لم يكونا داخل المنزل عندما لاحظت الضوء الأحمر يومض في المجيب الصوتي للهاتف. لقد كان زوجها، جيديون، يتصل بها من السيارة ليخبرها بأنه سيتأخر قليلاً في الوصول إلى البيت. لم يسمع نيكي وحنة أبداً كيف قُطع غناء أبيهما لأغنية "انفث التنين السحري"، وهما المقصودان بها، بصرير مكابحه الذي صمَّ الآذان، وصوت ارتطام معدن بمعدن، صوت سيارات تصطدم. أعادت ميشيل، التي كانت لوحدها في المطبخ بينما كان الولدان يعدوان بسعادة في أرجاء الباحة الخلفية مع ألعابهما الصغيرة التي تصور حيوانات أليفة، الرسالة الصوتية مرات ومرات آملة بأن تنتهي بشكل مختلف.

علمت لاحقاً من شرطي جوّال متجهم الوجه، يمسك قبعته بيده، بأن زوجها كان الوحيد الذي قُتل في حادث ارتطام عدة سيارات. أمضى السكير الذي تسبب بالحادث يوماً واحداً في المستشفى أُطلق بعدها ليلحق بصديقته.



جاء معظم سكان مدينة دير كريك، كولورادو، إلى الجنازة. كما اتخذ أصدقاء ميشيل الترتيبات الضرورية للبقاء هذه الليلة في منزلها قبل أن يذهبوا إلى المقبرة.

كانت ميشيل تجلس على كرسي قابل للطوي في غرفة الجلوس، واضعة في حضنها طبقاً لم يُمَس من سلطة الفواكه كانت قد أعطتها إياه صديقتها سمر. مع عينيها المنسدلتان إلى الأسفل كان كل ما باستطاعتها رؤيته هو الأنصاف السفلية لأشخاص يدورون في حركة عشوائية في المكان. بعناء شديد لاحظت ميشيل بأن هناك شخصان يقتربان منها؛ رجل يرتدي بزة سوداء وامرأة. إنهما أبوا جيديون.

رفعت ميشيل نظرها إلى الأعلى مكرهة. كان أنتوني إريكسن يقف منتصباً بقامته الفارعة التي تبلغ ستة أقدام وبجانبه زوجته التي يقل طولها عنه بضع إنشات لقد كان

استثمار دولار واحد في اليوم بنسب فوائد مختلفة لمدة 66 عاماً

	الفائدة		الكمية المتراكمة
(مخبأ في فراش)	%0	=	24,000 دولار
(في حساب توفير)	%3	=	77,000 دولار
(شهادات إيداع)	%5	=	193,000 دولار
(سندات في شركات)	%8	=	1,000,000 دولار
(ودائع في شركات إنتاجية)	%10	=	2,700,000 دولار
(أسهم في شركات إنتاجية شاملة)	%15	=	50,000,000 دولار
(عقارات، تجارة)	%20	=	1,000,000,000 دولار (هذا مليار دولار)

نعم، يمكنك حتى أن تصبح ملياردير اً باستثمار دولار واحد في اليوم – إذا خصصت الوقت الكافي وحصلت على الفائدة المناسبة. ولكن هذا هو الطريق الطويل – من المؤكد أنه ليس الطريق الذي يريده معظمنا. نحن نريده سريعاً! وذلك ممكن حتماً، كما سنريك لاحقاً. ولكن في الوقت الذي تؤسس فيه ثروة سريعة، لماذا لا تسلك الطريق الطويل في نفس الوقت؟ ضع جانباً 50، 100، 500 دولار – بقدر استطاعتك – كل شهر، من الآن فصاعداً. ذلك سهل وبسيط. يمكنك اقتطاع المبلغ تلقائياً من حسابك في البنك. فإذا كونت مليون دولار بالطريقة السريعة، فسيكون أمراً عظيماً. ولكنك بكل الأحوال ستصبح مليونيراً عاجلاً أم آجلاً. موافق؟





شعره الأشقر كثيفاً ويتخلله بعض الشيب لدرجة أنها شكّت فيما مضى بأن يكون مزروعاً، وعيناه زرقاوين كزرقة حوض سباحة. أما نتالي فقد كانت تشع بجمال ملوكي مهيب، بمساعدة عملية رفع للوجه والعينين، قياساً لعمرها الذي ناهز الستين.

لم يكن الزوجان إريكسن يحبان ميشيل، وكان يشق عليها أن لا تبادلهما نفس الشعور، رغم أنها حافظت على تهذيبها قدر الإمكان وذلك احتراماً لجيديون وولديها. ولكنها شعرت عند رؤيتهما في تلك اللحظة بنوع من الشفقة، فقد فقدا ولدهما الوحيد.

وقفا أمامها. وقف أنتوني بتصلب، فيما كانت نتالي تتلفت حولها وكأنها كانت تنظر إذا كان هناك أحد يراقبهم. لم تكن ميشيل تعرف ماذا تقول. "أنا آسف" دائماً أفضل ما يقال في مثل هذه الظروف، فكرت في نفسها. وربما هذا ما سيقولانه لها أيضاً.

ثم همست نتالي، "أنت تعرفين يا عزيزتي بأنني سأكون مسرورة لمساعدتك في شراء شيء جميل ليلبسه نيكي وحنة في جنازة والدهما".

لم تتفوه ميشيل بأي كلمة. نظرت إلى ولديها. كانا يقفان في المكان المفضّل لهما بجانب الموقد، نيكي يمسك بيد حنة. لقد سمعته يقول لأخته في ذلك الصباح، "سأكون كأبيك الآن". وكانت حنة تمسك بيدها الأخرى السيد مومو واضعة إياه على خدها. السيد مومو هو البطانية الصفراء والقرنفلية التي حاكتها ميشيل لها عندما كانت حاملاً على أمل أن يكون مولودها بنتاً.

كان نيكي في السابعة من عمره، وهو قارئ جدي وبارع في الرياضيات ومولع بالتأمل حتى أنه كان يبدو منعزلاً بعض الشيء. لقد كان يحب الرياضة وخصوصاً البايسبول. أما حنة التي كانت تبلغ الخامسة من عمرها فلم تكن تعرف بأنها ساحرة الجمال بشعرها المجعّد المحمرّ وبشرتها الجميلة المتألقة. كان شكلها أقرب لعائلة إريكسن من أمها التي كانت تملك شعراً بنياً أملس وعينان بنيتان وبشرة زيتونية.

كانت حنة ذكية كأخيها ولكنها كانت خجولة بعض الشيء. وهذا ما أحست به ميشيل عندما قالت بضعف، "أنا أم صالحة".

دولار في اليوم، دقيقة في كل مرة

بغض النظر عن ظروفك الحالية مهما كانت، إليك الخطوات الأربع لمليونك الأول.

1. قرِّر بأنه من المناسب لك أن تصبح مليونيراً.

يعتقد بعض الناس بأن جمع الثروة غاية تافهة. لذا، قبل البدء برحلتك نحو المليونير المتنور، ابحث بين مواقفك للتأكد من أنك مستعد لتكوين ثروة بطريقة تدعم معتقداتك وقيمك الداخلية.

2. تدرب على تخيّل نفسك تتمتع بعيش رغيد.

كل الثروات العظيمة بدأت في مخيلة شخص ما. تخيّل نفسك تعيش في منزل أحلامك، وتستمتع بعلاقات مثالية مع الأصدقاء والأعزاء، وتقدم إسهاماتك إلى العالم عبر مواهبك وقدراتك الفريدة. تخيّل الثروة التي يمكنك جمعها والخير الذي يمكن أن تقوم به تلك الثروة. آمن بذلك وسوف تراه حقيقة.

3. أنفق أقل مما تكسب.

ولكن كيف؟ احسم 10 بالمائة من مدخولك، وأودعه في حسابك الاستثماري. حوّل كل بطاقات اعتمادك ماعدا واحدة إلى بطاقات مدينة حتى يستحيل وقوعك في الدين. ثم عش على ما تبقى.

4. استثمر الفرق.

وظف الـ 10 بالمائة المتبقية في استثمارات يمكنها أن تكسبك 10 بالمائة على الأقل. إن استثمار دولار واحد في اليوم بفائدة قدرها 10 بالمائة يصبح مليون دولار في 56 عاماً. بكلمات أخرى، يمكن لأي شخص أن يصبح مليونيراً باستثمار دولار واحد في اليوم (30 دولاراً في الشهر). أما إذا أردت أن تصبح مليونيراً بطريقة أسرع من تلك، فعليك أن تستثمر المزيد من النقود أو تجد طرقاً لزيادة





"يمكننا ملاحظة ذلك"، علّق أنتوني وهو ينظر باتجاه نيكي الذي كان يضع ضمادة على جبينه نتيجة كرة منحرفة حاول إيقافها قبل بضعة أيام فقط.

"كان يلعب البايسبول!" رفعت ميشيل صوتها الآن. لقد أحست بالذنب في ذلك اليوم وأنّبت نفسها طوال طريقها إلى غرفة الطوارئ.

"نريد أن نقول بشكل مختصر وواضح"، قال أنتوني بشكل جازم. "ليس سراً أنك لم تكوني اختيارنا المفضّل كزوجة لابننا".

وأنتما أيضاً لم تكونا اختياري المفضّل، فكرت في نفسها.

"لطالما كنت أنظر إلى جيديون على أنه من سيتسلم زمام الأمور في شركة إريكسن تيمبر... قبل أن تظهري أنت في الصورة... لقد رحل الآن".

كانت ميشيل تحاول جاهدة أن لا تبكي، ولكنها خسرت المعركة الآن فانسابت الدموع على خديها وانزلقت عدة حبات من العنب من الصحن على حضنها. سوّت ميشيل ثوبها الأرجواني الفضفاض، وهو أحد الثياب القليلة التي تمتلكها.

"لم يكن أبداً يريد إريكسن تيمبر". قالت بصوت هامس.

"المهم هو أنه لم يبقَ لنا إلا شيء واحد"، قال أنتوني. "واحد فقط، حفيدنا. ونيكي هو فرصتي الوحيدة كوريث لإريكسن".

"ماذا تعني"؟ سألت ميشيل.

"هذا ليس بالوقت المناسب، ولكن لن يكون هناك أبداً وقت مناسب"، قال أنتوني بقسوة. ورغم أنه لم يقم بأي إشارة، تقدّم رجل أشيب الشعر يرتدي بزة سوداء من وراءه وسلّم ميشيل حزمة من الأوراق. "سيدة إريكسن، أنا أقدم لك وثيقة قانونية"، قال الرجل بنبرة خبيرة وابتعد عنها مسرعاً.

وضعت ميشيل الأوراق بحذر على طاولة القهوة. وبدت لها كلمات "إريكسن ضد إريكسن" بأحرف كبيرة على رأس الصفحة، ولكن رأسها لم يكن في حال يمكنه من قراءة أي شيء، فما بالك بالأمور القانونية.

"نريد حق الوصاية على الولدين"، قال أنتوني.



أموالك بواسطة نسب فوائد أعلى.

لكي تصبح مليونيراً في دقيقة واحدة.

- يتطلب منك الأمر دقيقة لكي تقرر ذلك.
- يتطلب منك الأمر دقيقة لكي تتخيَّل ذلك.
- يتطلب منك الأمر دقيقة لادخاره (دولار واحد).
- يتطلب منك الأمر دقيقة لاستثماره.

بدولار واحد في اليوم - دقيقة في كل مرة - يمكنك أن تصبح مليونيراً. بشكل بطيء ولكن بالتأكيد.

والآن، لنتكلم عن الطريقة السريعة...







سقطت ورقة يابسة على حضن ميشيل.

الخريف. سيموت كل شيء.

كانت ميشيل جالسة على كرسي مصنوع من أغصان مجدولة في شرفة منزل كورتني، وهي تنظر إلى الحديقة تحتها، حيث كانت بعض الأزهار لا تزال تتفتح. كان هناك نباتات القطيفة والبطونية رغم أن أزهار الثالوث الأرجوانية المحمرة لم تعد تنبض بالحياة.

لمحت ميشيل النظرة التي كانت كورتني وسمر تتبادلانها فيما بينهما. "أنا بخير"، قالت. "كم أشعر بالعزاء بوجودكم معي يا أصدقائي".

كانت كورتني ديلون وسمر بايندمان من أقدم أصدقاء ميشيل وهما من نفس مدينة دير كريك، مثلها، وزملاء صف واحد في المرحلة الثانوية. كانت سمر امرأة لطيفة، وبسيطة وذات شخصية ودودة ساعدت ميشيل كثيراً في إيجاد عمل في أحد المراكز التجارية الكبيرة. أما كورتني فقد كانت تمثل الشخصية العملية بين الثلاثة. لقد افتتحت قبل سنوات قليلة مخزنها الحرفي الخاص "العش المكسو بالريش" حيث كانت تبيع فيه أعمال فنانين وحرفيين محليين، كاللوحات، والأواني الخزفية، واللحف التي كانت ميشيل تحب صناعتها.

"نحن قلقون بشأنك"، قالت كورتني.

"مهما حصل، فلا تستسلمي"، قالت سمر مشجعة إياها.

كانت المرأتان تجلسان على الجهة المقابلة من طاولة وضعت عليها أوان الشاي. كانت سمر تبدو عن بعد كمراهقة بوجهها الخالي من المكياج لتغطية النمش الغزير. أما كورتني فكانت تبدو، كالعادة، وكأنها قد خرجت من كاتالوغ تالبوت، بتنورتها وكنزتها المصنوعتين من الصوف الخشن.

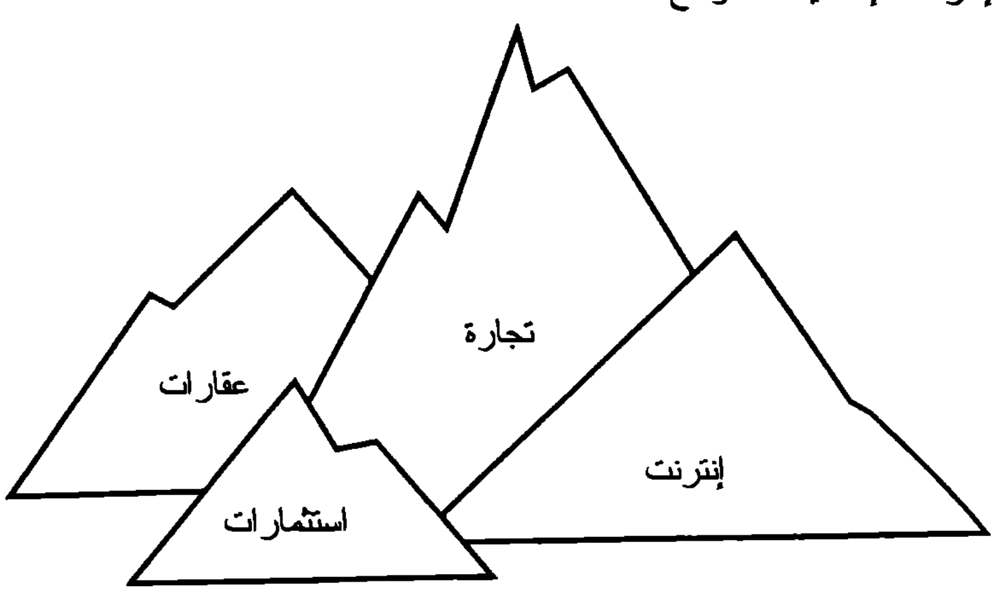
"تبدو الأمور كئيبة قليلاً في هذه الأوقات"، قالت ميشيل. حاولت أن تتكلم بشكل مبتهج وخالٍ من الحزن ولكن ما قالته زاد من كآبتها.

كانت ميشيل مفلسة تماماً. وكانت قد أخذت هي وجيديون قرضاً ثانياً ليساعدهما في إطلاق شركة جيديونز غادجيت. كان جيديون موهوباً في تصميم أدوات مفيدة وذكية، رغم أن الشركة لم تنطلق بالشكل الذي كانا يتمنياه. وهو كان في طريقه إلى المنزل بعد عرضه النموذج الأولي لأداته الأخيرة – حامل هاتف خليوي مبتكر – التي يبدو أنها لم تحظَ باهتمام أحد عندما توفي.

اختيار جبل المليونير الخاص بك

في عالم المال الواسع يوجد أربع طرق أساسية لكي يصبح المرء مليونيراً. ومهما كانت خلفيتك، يمكنك أن تتعلم واحدة من تلك الطرق.

1. الاستثمارات: جمع حصص من الأسهم، سندات، شهادات إيداع.
2. عقارات: امتلك عقارات.
3. تجارة: روّج منتجات، خدمات، أو أفكار.
4. إنترنت: إمكانيات التوسع.



نحن ندعو ذلك سلسلة جبال الثروة. وهناك الكثير من الطرق التي يمكن اتباعها لبلوغ قمة كل جبل. وسنعلمك العديد من نماذج تكوين الثروة لاحقاً في هذا الكتاب. ولكن الآن، يجب أن تعلم بأنك قد تصل إلى هدف المليون دولار باستخدام الجبال الأربعة معاً. افرض بأنك صنعت ثروة من تجارة محلية قمت بها، فأنت ما تزال بحاجة لأن تستثمر نقودك الفائضة في سوق البورصة أو أنواع الاستثمارات





كمقاولان مبتدأان، كانا جيدين في القسم الإبداعي، الأشياء الممتعة في الأعمال التجارية الصغيرة، ولكنهما كانا أقل فاعلية فيما يتعلق بالمهام العملية، كالاحتفاظ بالسجلات. وربما هذا هو سبب انتهاء مدة عقد التأمين على حياة جيديون دون أن يقوم بتجديده.

كانت ميشيل خبيرة في حياكة اللحف وطباخة منظمة، ولكن، لو كان هناك احتمال استخدام هذه المهارات للحصول على دخل ثابت في السابق، إلا أن الوقت لم يعد يتسع الآن. على أي حال، أخفقت شركة جيديون إخفاقاً ذريعاً ويبدو أنه لم يكن من الممكن بالنسبة لهما إيجاد نقود لإطلاق أي مشروع جديد في المستقبل القريب. كانت ستفقد البيت بعد وقت قصير، ولم يكن عملها في تقطير القهوة أو تعبئة الفواكه والخضار في أكياس سيدفع لها الإيجار ويطعم ويلبس طفليها رغم المظهر البسيط الذي اعتادوا عليه.

وفي الوقت نفسه، لم تكن عائلة إريكسن ترغب بتسهيل الأمور عليها. كما أن ميشيل لم تستبعد احتمال أخذهم للولدين منها، وذلك يعود ببساطة إلى طبيعة تلك العائلة، فهي ليست فقط من بين أقدم العائلات وأكثرها غنى في المنطقة، وإنما أكثرها نفوذاً أيضاً. كان نفوذ آل إريكسن يطوّق مدينة دير كريك كثعبان كبير يخنق فريسته. كان أنتوني يلعب الشطرنج كل أسبوع مع العمدة. وشركة إريكسن تيمبر تستخدم المئات من سكان المدينة. وكانت نتالي عُضوة في كل المؤسسات الخيريّة المحلية التي لم تكن تناصر قضايا الحركات اليسارية. أما المؤسسات المفضّلة لديها فهي تلك التي تعنى برعاية الأطفال.

"مازلت لا أفهم لماذا لا تستطيعين مقاضاة السائق فتحصلي على بعض النقود"، قالت سمر بحزن بادٍ على وجهها.

بدأت ميشيل بالإجابة ولكنها أحست بالإرتياح عندما أجابت كورتني بدلاً منها. "يا سمر، ألم تسمعي بعبارة 'لا يمكنك استخراج الدم من اللفت'؟ السكير لم يكن يملك عقد تأمين، ولم يكن يملك أي نقود".

الإيجابية الأخرى. وبالتأكيد، ستحتاج لشراء بعض العقارات في سياق ذلك – وإذا استطعت شراؤها بسعر الجملة بدلاً من المفرّق، فسيكون الفرق كبيراً جداً.

لا يتطلب الأمر منك الآن سوى فهم الجبال الأربعة الأساسية: اتخذ قراراً "شجاعاً" باختيار أحد هذه الجبال – شيء تشعر بأنه سيكون واسطة استثمارك الأولية. افرض بأنك قد سجّلت في جامعة المال، أي جبل من تلك الجبال سيكون اختيارك الرئيسي؟ أي جبل سيكون اختيارك الأخير؟ أي جبل يثير اهتمامك أكثر؟ أي جبل يخيفك أكثر؟

تخيّل نفسك تخوض حواراً بعد خمس سنوات من الآن:

"كوّنت ملاييني من العقارات".

"كوّنت ملاييني بواسطة الاستثمار في سوق البورصة".

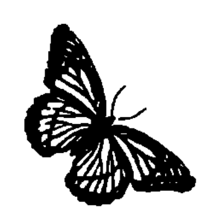
"كوّنت ملاييني من التجارة".

"كوّنت ملاييني بواسطة الإنترنت".

أي جملة تبدو مناسبة بالنسبة لك.







"ولكن، أليست القيادة بدون تأمين جريمة؟"

"بلى"، قالت كورتني. "وكذلك القيادة وأنت مخمورة. ولكن حتى لو ذهب هذا الرجل المنحرف إلى السجن، وأنا أرجو من الله ذلك، فهذا لن يأتي بالنقود إلى جيب ميشيل. ميشيل، ماذا بشأن تأمينكم على السيارة؟"

"لقد أمَّنا بالقيمة الدنيا"، قالت ميشيل. "إنه سيغطي تكاليف الجنازة وشهر من الخضار والفواكه فقط".

"ولكن ..."

"أعرف ما ستقولين"، قاطعتها ميشيل. "لقد تخلينا عن تغطية السائق غير المؤمَّن عليه".

صمت الثلاثة لبضع لحظات وشردت ميشيل ببصرها إلى حديقة كورتني الخلفية ثانية بينما كانت تفكر في أن مدخراتهما المصرفية الصغيرة إلى حدٍّ ما كانت على وشك التلاشي وإلى الأبد. وهي غائبة في شرودها رأت واحدة من آخر الفراشات في هذا الفصل ترفرف على الأزهار الذابلة، فتساءلت أين ستلتجئ في الأشهر الباردة القادمة وإذا كانت ستعيش حتى الربيع القادم.

"كما تعرفين، يبدو بأنه علي أن أرحل"، قالت ميشيل أخيراً بطريقة خالية من التعبير تقريباً.

"إلى أين؟" سألت كورتني.

إلى مدينة شايان، فهناك خالتي جيني، الطفلان يعشقانها ولكننا لا نراها كثيراً. وهذا سيئ للغاية لأنها القريبة الوحيدة المتبقية لنا من العائلة".

أومأت سمر برأسها مشجعة.

ستمنحها هذه الفكرة شيئاً تفكر فيه بالإضافة إلى الموت ومضايقات عائلة زوجها. "يمكننا الذهاب اليوم والبقاء حتى نهاية الأسبوع".

"عليك بذلك"، وافقتها كورتني. "الإبتعاد سيفيدك".



بعد ساعتين توجهت ميشيل إلى مدرسة إلينور روزفلت الإبتدائية حيث نيكي

اكتشافات المليونير



القواعد

القواعد
بسيطة ولكنها
نماذج فعالة
تساعدنا على فهم
العالم بشكل أفضل.
والقواعد تحدث نفس النتيجة
- بغض النظر عن المكان، أو
الزمان، أو من يستخدمها. تنفع
القواعد عندما تعمل بها. الجاذبية
قاعدة، وأنت لن تتساءل كيف ستتجه قدمك
عندما تنهض من السرير صباحاً، فهي ستنزل
تلقائياً إلى الأسفل، وليس إلى الأعلى. وبشكل
مشابه، إن ضعف العدد اثنين يساوي أربعة. ضعف
الاثنين لن يساوي خمسة بأي حال من الأحوال. القواعد
لا تتعب، أو تصدأ، أو تنهار. إنها تدوم إلى الأبد. القواعد
لا يمكن أن تبلى من فرط الاستعمال. والحياة هي الطريق
لاكتشاف القواعد - اكتشاف ما ينفع. إذا أردت تقدماً سريعاً، فلا
تمشِ عكس القواعد - امشِ معها. قل هذه الكلمات بصوت عالٍ: "أنا
أكتشف القواعد المفيدة وأعمل وفقها. أنا أتعلم دائماً قواعد جديدة تفيد، مع ما
أعرفه مسبقاً، في إحداث واقع أفضل لي وللعالم الذي أعيش فيه. وحالما تتكشف
القواعد لي، فإنني أبادر بكل سرور إلى تسجيلها، واستعمالها ومشاركتها. القواعد،
بدون أدنى شك، هي الطريق الأسرع لما أصبو إليه".

ونحن نعتقد بأن هناك على الأقل 24 قاعدة للثراء ونحن ندعوها اكتشافات.





يدرس في الصف الثاني وحنة في الروضة. وكانت قد مرت بالبيت وحضَّرت احتياجاتها واحتياجات طفليها ثم ملأت سيارة الشيفروليه، التي لم تصبح ملكاً لها ولزوجها حتى الآن رغم أن عمرها قد شارف على الانتهاء، بالوقود. كانت تأمل بأن توصلها إلى ولاية وايومينغ في تلك الليلة.

لاحظت ميشيل وهي توقف سيارتها بجانب السياج الحلزوني المحيط بالملعب نيكي وحنة ينتظرانها عند البوابة الرئيسية، كما يفعلان دائماً، بالإضافة إلى الأطفال الآخرين الذين ينتظرون نقلهم إلى منازلهم. عضت ميشيل على شفتيها بشدة عندما رأتهما. كان نيكي يستند إلى السياج بتراخٍ بينما كانت حنة تجلس على الرصيف بعيداً عن مجموعة الأطفال. كلاهما كانا ينظران إلى الأسفل. كان شعر حنة يبدو متشابكاً ومنفوشاً وقميص نيكي نصفه في السروال ونصفه متدلياً. تساءلت ميشيل في نفسها إذا كانت قد مشطت شعرهما في ذلك الصباح أم لا. أو هل نظفا أسنانهما بالفرشاة قبل 12 ساعة؟

لقد فقدا والدهما، هذا كل ما في الأمر.

كانت تعرف بأنه ينبغي عليها أن تحافظ على رباطة جأشها أمام ولديها، فهي الناضجة بينهما في نهاية الأمر. لم تشعر ميشيل بأنها كانت تتصرف كناضجة، ولكنها من الآن فصاعداً ستقوم بأفضل دور تمثيلي في حياتها.

ركنت سيارتها في صف السيارات المركونة أمام المدرسة واتكأت على المقعد الأمامي لكي تنزل زجاج النافذة ثم أرسلت ابتسامة إلى طفليها. "سيدي سيدتي، عربتكما تنتظر"، قالت بشكل مسرحي.

لوهلة لم يبد نيكي وحنة أية إستجابة، ولكنهما بعد ذلك رفعا نظريهما على مهل وتمكنا من تحديد مكانها. وثبت ميشيل خارج السيارة ودارت حولها لكي تفتح باب المقعد الخلفي. انحنت انحناءة كبيرة، "لدى خادمتكما المخلصة مفاجأة لكما".

لم يجب أي منهما بكلمة واحدة. لقد بدى كأنهما بالكاد يملكان الطاقة الكافية لرفع نفسيهما للدخول إلى السيارة المغلقة. "لا تنسيا وضع حزام الأمان". ذكَّرتهما ميشيل.

"ماما، ماذا سيحدث؟" أخيراً، سألها نيكي وهم في طريقهم بعيداً عن المدرسة. "لا أريد أن أذهب للعيش مع جدي وجدتي. إنهما صارمان جداً".

الاكتشاف الأول:
كل شخص يُظهر شيء ما



كل شخص يعتقد بأن الشيء الأساسي بالنسبة للشجرة هو الثمرة، ولكن في عين الحقيقة إن الشيء الأساسي هو البذرة.

فريدريك ويلهلم نيتشه (1844-1900)

انظر حولك. كل شيء تراه بدأ كفكرة في ذهن شخص ما. الكرسي الذي تجلس عليه. الطاولة التي تعمل عليها. السيارة التي تقودها. المنزل الذي تعيش فيه. الثياب التي ترتديها. التلفزيون الذي تشاهده. أولاً فكرة ثم شيء ما. هكذا ببساطة. كل شيء يبدأ من فكرة.

إن الفعل المسؤول عن تحويل الأفكار إلى أشياء هو فعل manifest ويعني "يُظهر". إنه يأتي من الكلمة الإنكليزية التي تعود إلى العصور الوسطى manifestus وتعني "مرئي" والكلمة اللاتينية manus وتعني "يد". عندما تُظهر شيئاً ما، فإنك تمد يدك مجازاً من خلال الستارة غير المرئية التي تفصل العالم المحسوس عن عالم الخيال وتسحب الجسم المرغوب إلى الوجود.

أولاً، تفكر به، ثم تُظهره إلى الوجود. إنك تُكسبه قواماً مادياً. إنك تتسبب بوجوده.

كل شخص يُظهر شيئاً ما. بعض الناس يُظهرون الوفرة، فيما يُظهر آخرون القلة. إذا كنت لا تملك ما تريد، تفحص أفكارك إذاً. اسأل نفسك، "كيف أظهرت هذه؟"

أنت ثمرة الأفكار التي غرستها وغذيتها، فإذا كنت تريد محصولاً أفضل، عليك أن تزرع أفكاراً أفضل. بذور التفاح لن تنتج شجرة خوخ، وكذلك الأفكار الفقيرة لن تنتج الرفاهية. وكما سيصبح جوز البلوط شجرة بلوط، ستصبح أفكارك حقيقة.





"لا تقلق بشأن هذا حبيبي نيكي. انزلقت يدا ميشيل عن المقود من شدة تعرقها. أصبحت عصبية بخصوص قيادة السيارة منذ مقتل جيديون. "قد يتوجب عليكما زيارتهما من وقت لآخر" – كان لديها شعوراً بأنهما سيحصلان على زيارة بأمر من المحكمة – "ولكنك تريد أن تراهما أحياناً، أليس كذلك؟ قالت ذلك وقد بُحَّ صوتها. نظرت في المرآة الخلفية لكي ترى وجهيهما ولكنها لم تسمح لها إلا برؤية الزاوية العلوية اليمنى من رأس حنة والنصف الأيسر من وجه نيكي. وفجأة اختفت حنة من مجال الرؤية بالكامل. لقد انحنت، وميشيل كانت تعرف ذلك، لتحضن السيد مومو الذي كان ممنوعاً في المدرسة لكنه كان بانتظارها في المقعد الخلفي.

"ليس هذا هو طريق البيت، ماما"، قال نيكي.

"ذلك صحيح"، قالت ميشيل وقد شاب صوتها ابتهاجٌ زائف. "لقد اتصلتُ بخالتكما جيني منذ قليل ونحن ذاهبون لزيارتها ولنمضي عطلة نهاية الأسبوع معها.



قبل الغروب بقليل توقفوا عند مطعم يقع على جانب الطريق لتناول الطعام. ومع هبوط ظلام أول الليل عاد الثلاثة إلى السيارة المغلقة. عند خروجها من موقف السيارات أحست ميشيل بقشعريرة وبنوبة من الذعر المفاجئ. في مثل هذا الوقت تقريباً توفي جيديون. كيف ستتمكن من الرؤية في الليل؟ ماذا لو تعطَّلت السيارة؟ متى كانت آخر مرة أخذوا فيها هذه الخردة إلى التصليح؟

غاص الولدان في مقعديهما محملين بالأطعمة المشبعة بالدهون، غافلين عن الرعب الذي يعتريها، أو كما كانت هي تظن، لكن نيكي سألها فجأة، "هل تعتقدين بأن أبي يراقبنا الآن؟"

"بالتأكيد"، أجابت ميشيل بصوت مرتفع ولهفة، وشعرت بالراحة تغمر جسدها والرعب يتراجع. جيديون، اسأل الله أن يحميني. أنا متأكدة أنه يعرف بأنك عظيم حقاً.

وضعت شريط فريق رافي الذي تحبه حنة، فتذمر نيكي لكونه شريطاً للأطفال، إذ كان يريد فريق باكستريت بويز.

الأفكار هي أشياء. كل فكرة لها نتيجة منطقية. لا تعيش فكرة في ذهنك بدون محصلة. كل فكرة هي حصاة تُسقَط في بركة حياتك – التموجات حقيقية. وكلما كانت الفكرة ثاقبة، كلما كانت النتيجة فعالة. والفكرة الغاضبة تلتقطها كل الأمواج اللاسلكية. البشر يمكنهم الإحساس بها. الحيوانات يمكنها شم رائحتها. كل نظام الطاقة المحيط بنا يُصاب بالعدوى من جرائها. حرِّر نفسك من مثل هذه الأفكار.

فكِّر بأفكار إيجابية، بعاطفية. أظهر أخيلة متحمسة، بجرأة. قل لنفسك كلمات رائعة، باستمرار. اشعر بإحساس رائع، الآن. بهذه الطريقة أنت تلوّن الصورة التي تحملها للعالم وتجتذب كالمغناطيس المصادر الضرورية لإظهار العالم الذي ترغب به.

كل شيء بادٍ أمامك قد حقق ثروة لشخص ما. الكرسي الذي تجلس عليه. الطاولة التي تعمل عليها. السيارة التي تقودها. المنزل الذي تعيش فيه. الثياب التي ترتديها. التلفزيون الذي تشاهده. كل ما تراه حولك قد أكسب أو يُكسب الآن الملايين لشخص ما. هناك الملايين من الطرق المتنورة لإظهار المليون دولار. ونحن نريد أن نعلمك القدرة على الإظهار. نريد أن نساعدك على تغيير مستقبلك الاقتصادي. معاً يمكننا تغيير المستقبل الاقتصادي للعالم.

الاكتشاف الثاني: كن – افعل – املك



لكي تطير بسرعة كفكرة
لكي تكون هناك في أي مكان
يجب أن تعلم أولاً
بأنك قد وصلت منذ الآن
من جوناثان ليفينغستون سغال، ريتشارد باخ.

إن إضافة مليون دولار بطريقة لائقة إلى ثروتك الصافية هو أحد الأهداف





"حالما نصل إلى وايومينغ سنضع الشريط الذي تريده"، وعدته ميشيل.



بعد خمس وأربعين دقيقة أصبح الظلام حالكاً فشغّلت أضواءها العالية. عادت العصبية إليها قليلاً ولكن ما إن يعبروا وايومينغ لن يتبقى لهم إلا نصف ساعة فقط، وهكذا سيصلون إلى بيت الخالة جيني بحلول التاسعة.

"هاهي" قالت ميشيل. عندما عكست اللافتة الخضراء التي تخبرهم بأنه كانوا يدخلون "ولاية المساواة" أضواؤها الأمامية.

"تعرفون بأن وايومينغ كانت الولاية الأولى التي منحت النساء الحق بالتصويت"، قالت ميشيل. ثم أدركت من الصمت الذي أطبق على الجهة الخلفية أن الولدين قد ناما. وبشكل غريزي ضغطت بقوة أكبر على دواسة البنزين وكأن الحرية كانت بانتظارها في الجانب الآخر من اللافتة التي تقترب منها مسرعة.

كانت الطريق خالية تماماً، ولكنها جفلت بعد دقيقة لرؤية وميض الأضواء الحمراء والزرقاء والصفراء في المرآة الخلفية. خففت من سرعتها حتى تتجاوزها سيارة الدورية، ولكنها لم تفعل. ماذا هناك؟ إتجهت بسيارتها إلى جانب الطريق بأسرع ما يمكن لكي تتوقف.

أنزلت النافذة ونظرت إلى الخلف. كانت المصابيح الدوارة ما تزال تدور والأنوار الأمامية ما تزال مضاءة ملقية مخروطين كبيرين من الضوء ظللا بعد قليل خيال شرطي طويل عريض الكتفين، يسحق الحصى الموجود على جانب الطريق العام وهو يمشي متجهاً نحو السيارة.

نظرت إليه وهو يقف متجمداً، واضعاً يده على غطاء السيارة وينظر إلى النافذة بصمت. أرسل ضوء مصباحه في أنحاء السيارة. لقد لاحظت شارة ولاية وايومينغ.

"الرخصة، التسجيل".

"ماذا – " كان ذهنها شارداً للحظة. بحثت في صندوقها. ساعدها الشرطي بتسديد ضوء مصباحه على كومة الخرائط وألعاب ماكدونالد وكاسيتات إضافية للأطفال ملأت الصندوق بأكمله.

الأساسية لهذا الكتاب. مع ذلك، لكي تحقق هذا الهدف – على طريقة المليونير المتنور – عليك أن تتبع ثلاث خطوات بترتيب محدد. هذه الأهداف هي:

كن
افعل
املك

بالطبع، لكي تصبح مليونيراً متنوراً، ينبغي أن تفعل ما تحب، وتضيف قيمة كبيرة، ومن ثم ترفعه (ستجد المزيد عن هذا الموضوع لاحقاً). ولكن، رغم أن هذه الخطوات "الفعلية" حساسة وحيوية إلا أنها لا تحتل المرتبة الأولى في سلم الأولويات، فأن تكون هو الأمر الذي يحتل المرتبة الأولى. عليك أولاً أن "تكون" مليونيراً متنوراً.

يعرف المليونير المتنور ويتصرف انطلاقاً من

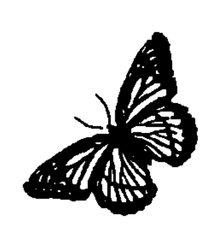
1. أن الوفرة تأتي من جعل الآخرين أفضل حالاً، و
2. أن السبب الأساسي لتحقيق ذلك هو امتلاك المزيد لكي يعطي أكثر.

بالنسبة للمليونير المتنور، المسألة كلها تتعلق بالعطاء. إنها نادراً ما تتعلق بالامتلاك فقط. إنها منح الينابيع من معين الوفرة الذي لا ينضب. المليونيرات المتنورون يعطون لأنهم هم كذلك – إنه الإظهار الأسمى لطبيعتهم الحقيقية. وذلك يأتي من "كونهم" على هذا النحو.

ينبغي أن "تكون" مليونيراً متنوراً قبل أن "تفعل" أي شيء. من قاعدة "الكينونة" هذه يمكنك أن "تفعل" ما ينبغي فعله من أجل إضافة أكثر ما يمكن من القيم إلى العالم. ونتيجة "كونك" متنوراً، ستكون "أفعالك" لائقة في كل المواقف.

صحيح أنه ما زال بالإمكان تحقيق الملايين بالفعل أو بدونه، ولكنك لن تختبر الإحساس بالسلام الداخلي، والعرفان، والشعور بالثراء الذي يأتي من طريقة المليونير المتنور ذات القيمة المضافة.

عندما يكون كل من "الكينونة" و"الفعل" صحيحين، فسوف "تملك" نتيجتك المرغوبة. ستحصل على ثروة تفوق حتى أشد أحلامك جموحاً.





"هاهي أيها الضابط"، قالت بارتجاف. "كنت مسرعة، أليس كذلك؟"

كان الشرطي الشاب يوجه الضوء إلى رخصة قيادتها. "وصلنا تقرير عن إمرأة وطفلين يحاولون عبور حدود الولاية".

"مامي؟" سمعت صوت نيكي شبه الغافي.

"أجل يا سيدي"، أجابت ميشيل مدافعة عن نفسها. "أنا وطفليّ ذاهبان لزيارة قريبتي. أتحب أن أعطيك اسمها وعنوانها؟"

هذا ليس ضرورياً، سيدتي". كانت نبرة صوته حازمة. "يبدو أن هنالك أمراً وقائياً يمنعك من أخذهم خارج الولاية".

تلاشى تظاهرها بالشجاعة على الفور. كانت تريد أن تتوسل اليه، ترجوه، تعرض عليه الدولارات القليلة الباقية في محفظتها. لو أنه فقط يسمح لها بالذهاب، لاستمرت بالقيادة. وايومينغ ولاية كبيرة خالية. كانت ستجد بلدة غير موجودة على الخارطة وتحصل على عمل وتبدأ من لا شيء وتنهي كل المشاكل.

"مامي". استيقظ نيكي تماماً قال "مامي" كانت كلمته هذه مفعمة بالرعب. وعندما حاول التكلم برقة كانت كلماته أيضاً مفعمة بنبرة الرعب مما أدى إلى استيقاظ حنة.

"مامي؟" قالت وهي على وشك البكاء.

"كل شيء على ما يرام يا أولاد" قالت ميشيل، رغم أن صوتها كان يرتجف. "حسناً، أيها الضابط، سنعود أدراجنا ونتوجه إلى المنزل. حتى أنه بإمكانك اللحاق بنا إذا أردت".

هزّ الشرطي رأسه. "متأسف سيدتي، يجب أن تخرجي من السيارة".

عندئذ أدركت كل ما سيحصل. حدقت إلى الظلمة التي تلف ولاية وايومينغ، وإلى البراري الجرداء الواسعة. قودي. قودي. قودي. اهربي. وكأنها تستطيع التفوق على سيارة شرطة بسيارتها المغلقة العتيقة.

"ماما، لماذا الشرطي موجود هنا؟" أصبحت حنة مستيقظة تماماً هي الأخرى.

ماذا كانوا يقولون في أفلام الخيال العلمي؟ المقاومة لا طائل منها. كانت هذه مجرد واحدة من الأشياء المجنونة الكثيرة التي خطرت ببالها وهي تخرج من السيارة. مجرد فتح باب السيارة والنزول منها بدا وكأنه استغرق دهراً بأكمله.

الاكتشاف الثالث:

عش الحياة مسؤولاً

(!)

كلما حصل خطأ ما، يميل معظمنا لإلقاء اللوم على شخص آخر وتحميله مسؤولية ذلك الخطأ. وبفعل ذلك، إننا نخسر فرصة لا تعوض للتعلم.

يتقدم العالم بفضل التعلم من الأخطاء. ولكننا، عندما نلوم شخصاً ما، فإننا بذلك نعطيه السلطة على الموقف. على سبيل المثال، "لو فعل جون ما وافق على القيام به، فلم يكن ليحصل ما حصل". قد يكون ذلك صحيحاً. ولكن هذه العبارة تعطي جون السلطة على الموقف برمته، ونحن عادة سنتعلم القليل جداً من التجربة.

وإذا تجنبنا الوقوع في فخ إلقاء اللوم على الآخرين، فإننا نميل أحياناً لتبرير ما حصل. "كنت سأنجز العمل لو لم أقضِ طوال ليلة البارحة مسافراً، فقد كنت تعباً لدرجة أنني لم أستطيع التركيز على المشروع اليوم". هذا مجرد شكل آخر من إلقاء اللوم. بدلاً من لوم شخص ما، نلقي اللوم على الظروف. ومرة أخرى، مهما كان التبرير منطقياً، فإننا نخسر فرصة التعلم من الظرف بالشكل الأمثل.

وإذا تجاوزنا اللوم والتبرير، هناك مشكلة أخرى تؤثر على استفادة المرء من التجربة. إنها توبيخ النفس، "لقد قمت بالفعل الأغبى على الإطلاق!" وهكذا، نلوم أنفسنا بدلاً من إلقاء اللوم على الظروف أو على شخص آخر. وهذه أيضاً تنقص من فرص التعلم.

إذاً، أين هو المكان المثالي لرؤية خبرة الحياة؟ يمكننا رؤية الخبرة الحياتية من زاوية المسؤولية الشخصية – من وجودنا على المحك.

ا ل ت ع ل م

ا ل ل و م





أوقفها الشرطي مقابل الجهة الجانبية من السيارة متباعدة الساقين. وبدأ بتمرير يديه من الأعلى إلى الأسفل بدون أي اكتراث.

نظرت ميشيل إلى داخل السيارة حيث كانت أضواء المخروطين الصادرين عن سيارة الشرطة ينيران داخلها. فرأت وجه حنة وقد امتلأ بالحزن والأسى. كان بإمكانها رؤيتها وهي تبكي، رغم أنها لم تسطع سماعها تماماً. كما شاهدت عيني نيكي البنيتين الواسعتين تحدقان بها. بعد ذلك سحب أخته قريباً منه وقبل جبينها وعانقها.

"لا تقلقي بخصوص الطفلين، سيدتي". قال لها شرطي آخر وهو يتسلمها من الأول وقادها بلطف أكبر مما فعل زميله. "سنعتني بهما جيداً. سنوصلهما إلى جريلي ومن هناك سنؤمن نقلهما إلى دير كريك".

أرادت ميشيل أن تشكره للطفه ولكنها لم تستطيع سوى النحيب. عندما وصلت إلى سيارة الشرطي، صُدمت لوجود سيارة أخرى خلف السيارة الأولى. كانت هذه السيارة مطفأة الأضواء، ولذلك لم تتمكن من تمييز إلا الشكل الخارجي لشرطيين آخرين جالسين في المقعد الأمامي. اعتقدت بأن أحدهما قد يكون امرأة. وتساءلت فيما إذا كانت تلك المرأة أماً أيضاً.

سيارتان جوالتان تابعتان لشرطة الولاية تحرسان شارعاً عاماً من مسارين على بعد 40 ميلاً على الأقل من مركز القيادة.

إنه من صنيع أنتوني إريكسن.



مساء يوم الاثنين، عشاء خاص في فندق فايرسايد نوك الواقع في مجمّع ماريبوسا، الفندق الوحيد ذو النجوم الأربعة في ريفردايل. غرفة دافئة مريحة، مضاءة بشكل خفيف معدّة لاستضافة 12 شخصاً.

أحد عشر شهراً مرت على وفاة جيديون، إنها الأيام الأولى من شهر آب من السنة التالية.

كانت ميشيل تشعر وكأنها خادمة فرنسية في مسرحية من مسرحيات نويل

من المسلَّم به أننا لسنا مسؤولين عن كل ما يحدث. على أية حال، كلما كنا راغبين في رؤية العالم من هذه الزاوية التي تمنحنا الأفضلية، كلما ازدادت قدرتنا على التحكم بالحياة. بالعمل وفق "المسؤولية الشخصية"، كلنا سنمتلك أفضل أشكال التحكم، والتوجيه، والسلطة على خبراتنا. من هذا المنظور، في كل فعل فردي نقوم به، تبرز "الإرادة الحرة" على السطح متيحة لنا فرصة مثالية للتعلم من كل المواقف.

الحياة سلسلة متعاقبة من الاختيارات، والمليونير المتنور يتقبل بكل سرور محصلة كل عمل مسؤول عنه، وبذلك يكتسب أكبر قدر ممكن من التجربة. وسيكون الخيار التالي بالنتيجة أكثر حكمة.

اختر أن تنظر إلى كل شيء من زاوية "المسؤولية الشخصية"، فالمليونير المتنور يفعل ذلك.

الاكتشاف الرابع:

الوفرة هي حالتك الطبيعية



من الوفرة أخذ الوفرة وهي ما تزال
موجودة
التعاليم الهندوسية

الكون وافر في الأصل، وليس هناك من نقص، إلا في عقولنا نحن.

والمال اللامتناه ينتظر كل واحد منا يطبق القواعد اللازمة لامتلاكه. بإمكانك منذ الآن أن تقرر بأنك ستصبح ثرياً ووافراً، فالفرص والنعم تأتي إلى الأشخاص الذين يتخذون موقفاً بقبول الوفرة. لقد كوّن الآخرون في كل مكان وفرة لهم، وكذلك يمكنك أنت.





كوارد بزيها الأسود ومئزرها الأبيض المزيّن بشريط معقود حول خصرها. بصمت بدأت بإزالة مخلفات السلَطات الباقية من وجبات العشاء. كانت أوراق الهندباء المرطبة والخس المشبع بالزبدة تقبع وسط فضلات صلصة الفيناجرات المتلألئة.

كانت ماهرة في وضع الأطباق على ساعديها فوق بعضها البعض من أجل نقل أكبر عدد ممكن منها. قالت المشرفة، سارة، بأنها سريعة التعلم. ولكن ميشيل كانت قد نسيت كيف ترد على المجاملات.

أنزلت ميشيل حمولتها في المطبخ، وهناك علمتها سارة، وهي من إحدى جزر المحيط الهادئ، كيف ترتب الأطباق من أجل الطلب المقبل.

"كيف تجري الأمور معك هناك؟" سألها جيريمي.

"على ما يرام"، أجابت بحدة. لم تجب ميشيل القديمة بل ميشيل الجديدة.

"اهدئي يا فتاة"، قالت دلفن.

جيريمي ودلفن هما زميلان في العمل، وفي عالم ميشيل الجديد هما زميلان فاشلان.

يملك جيريمي كافاليري عظمتي وجنتين بارزتين وقصبة أنف مرتفعة، ميزتان موروثتان من أمه الهندية، وشعر أسود مجعّد، يبدو أنه ورثه عن أبيه الإيطالي. سمعت ميشيل إشاعات تقول إن جيريمي كان يدير عملاً استشارياً ناجحاً في مجال الكمبيوتر ولكنه خسر كل شيء، حتى عائلته، بسبب إدمانه على القمار.

كانت دلفن دوبر، رفيقة حجرة ميشيل، تحب أن تلفت الأنظار إليها في مجمّع ماريبوسا بمكياجها الصارخ وتسريحة شعرها الكبيرة: شعر بني يتخلله درجات متنوعة من اللون الأشقر والأحمر. كانت دلفن وميشيل تعيشان في شقة مؤلفة من غرفة نوم واحدة في مجمّع سكني موحش بغسالات لم تعمل أبداً وحوض استحمام مليء بالأوساخ على الدوام. تشارك غرفة نوم دلفن ابنتها التي تعاني صعوبة في التعلم، أما ميشيل فكانت تنام على الأريكة القابلة للطي في غرفة الجلوس.

"ما هي المجموعة التي سنقوم بخدمتها هذه الليلة؟" سأل جيريمي.

ما إن تتقبل فكرة الوفرة، وتختبرها، وتعكسها، فلن يكون هناك سوى الوفرة. من يمكنه امتلاك كل غروب الشمس الرائع لوحده؟ هناك الكثير الكثير لنشرب، ونستهلك، ونصوِّر، ونتشارك، لكلٍ واحد منا. الوفرة لا تنتهي أبداً – إنها أبدية. في الحقيقة، المشاركة تحدث المزيد دوماً.

يعرِّف القاموس كلمة الوفرة كما يلي: "المخزون العظيم، الامتلاء، الكفاية، أكثر مما يكفي". إنها قاعدة لا تبلى، أو تصدأ، أو تتعب، أو تتوقف عن الإنتاج. الوفرة حقيقة موجودة. وعندما تمتلك القاعدة، فلابد أن تكون النتائج التي تليها وافرة. يكثِّر التفكير الوافر، ويجتذب، ويكبِّر كل ما يركِّز عليه.

ماذا يعني ذلك؟ يعني ذلك أن هناك أكثر مما يكفي لسد حاجة الجميع في كل مكان وفي الوقت ذاته احداث اقتصاد ثابت ودائم وتكامل أبدي بين الكائنات الحية والبيئة المحيطة.

وتتضمن النماذج الواقعية للوفرة أمثلة واسعة، من بينها الأم تيريزا، الدكتورة مايا أنجلو، أوبرا، بول نيومان، آرت لينكليتر، وبيل وميليندا غايتس.

لكي نحظى بالوفرة، علينا أن نتصورها في ذهننا أولاً. لماذا؟ لأن موقفنا الذهني هو الذي يوصلنا إلى النتائج التي نتوخاها. ثبِّت ما يلي كل صباح ومساء للأيام الثلاثين القادمة، أو حتى تصبح حقيقة بالنسبة لك. ويُفضَّل أن تقوم بذلك قبل النوم بقليل وقبل نهوضك من السرير صباحاً. كرِّرها بإحساس، واعتقاد، وتخيَّل، وتقبَّل:

أنا وافر بكل الطرق المناسبة.
المال اللامتناه موجود لأكسبه، وأدخره، واستثمره، وأضاعفه، وأشاركه.
وفرتي ستجعل كل الناس أفضل حالاً.
أنا أحب الوفرة والوفرة تحبني.





"مجموعة من الأشخاص الأثرياء"، قالت ميشيل بامتعاض.

"مجموعة تدعى EMC". قالت سارة بشكل أكثر تحديداً. "وهي تعني دائرة المليونيرات المتنورين. إنهم مجموعة من المليونيرات العصاميين يعملون في مجال الخدمة والشبكات وهم زبائن ممتازون للفندق، لذا كوني حريصة في معاملتهم. والآن اذهبي إلى هناك واعرفي من بحاجة للمزيد من الشراب".

كان المطبخ حار جداً وكانت ميشيل تحب أن تكون موجودة في أي مكان غير هذا المكان، ولكن لم يكن باستطاعتها ذلك. إنها حياتها.

أو ما تبقى منها.

كم كانت منعَّمة من قبل. لطالما اعتقدت بأنها كانت تقدر النعمة التي كانت تعيش فيها - زوج وطفلان وحتى منزلها المتواضع- ولكنها لم تكن كذلك. هل كانت تلك طريقة الله في اختبار إيمانها؟ هي لم تفقد إيمانها بالله أبداً.

بعد اعتقالها، أطلقوا سراحها من السجن على كفالتها الخاصة. بالطبع، ماذا كان آل إريكسن يريدون لها أكثر من مغادرة المدينة؟

وخلال شهرين فقدت منزلها وسيارتها وطفليها، اللذين وُضعا تحت وصاية جديهما لفترة مؤقتة. كانت تعرف بأنهم سيسببون لها بعض المتاعب ولكنها لم تفكر أبداً بأنها قد تفقد طفليها. لقد استخفَّت بعائلة زوجها.

في جلسة الإستماع الأولى، بدا القاضي بيدروني رجلاً ذكياً وميشيل لم تستطع أن تصدق بأنه قد خُدع باستعراض بعض الغرباء الذين ادعوا امتلاكهم معلومات خصوصية تثبت بأنها أم غير صالحة. مالك أحد مخازن الخردوات الذي أقسم بأنه شاهدها تصفع نيكي عندما طلب منها أن تشتري له صندوق عدة. البستاني الذي كان يعمل لدى أحد جيرانها قال إنه كان يسمع صراخاً مصدره منزلها باستمرار. وطبيب صديق لعائلة إريكسن حضر السهر على جثة جيديون شهد على ثياب الطفلين البالية والضمادة التي كانت تغطي جبين نيكي.

[illegible] ان إريكسن رافعه شفتها العليا دلالة على الإشمئزاز. لقد كانت نتالي تصر كثيراً وبشكل لطيف على إرسال، إستيلا، للمساعدة ولكن ميشيل لم توافق إلا مرة واحد، مرة واحدة فقط. وكان ذلك قبل أسبوع من عيد الأم، وجيديون كان مقتنعاً أن نتالي كانت تقدم هدية صادقة.

الاكتشاف الخامس: محصول الواهبين



من يزرع ببخل سيحصد ببخل أيضاً
ومن يزرع بسخاء سيحصد بسخاء أيضاً

2 كورينثيانس 9:6

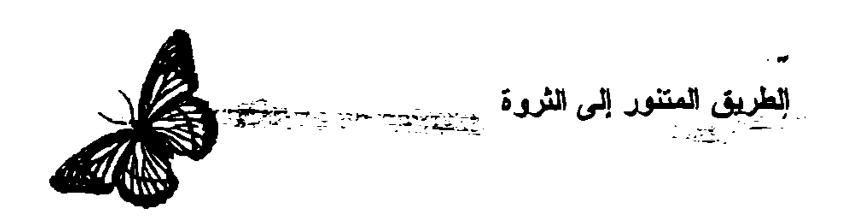
يعرّف القاموس التناقض كفعل أو عبارة تبدو بأنها مناقضة لنفسها في مستوى ما من المعنى. ومع ذلك، في مستوى أعلى من المعنى (يدعى غالباً "المستوى الأسمى") تجد أن هناك حقيقة أو فهم عميقين.

إن إضافة مليون دولار بطريقة لائقة إلى ثروتك الصافية هو أحد الأهداف الأساسية لهذا الكتاب. ولكن، لكي تحصل على ذلك عليك أولاً أن تعطي. هذه إحدى تناقضات المليونير المتنور، ففي إحدى المستويات تبدو هذه العبارة غير منطقية، إذ كيف يمكن لشخص ما أن يعطي قبل أن يأخذ؟ هذا غير ممكن باستخدام المنطق الشائع. ولكن، في المستوى الأسمى، هذا ما يحصل بالضبط.

تقول الكثير من النصوص القديمة، "أعطِ وسيُعطَى لك بالمقابل". تأمّل ذلك لدقيقة، أليس الأشخاص الذين يملكون أكبر عدد من الأصدقاء هم الأكثر وداً؟ أليس الأشخاص الذين يتلقون أكبر قدر من الحب هم الأكثر حباً؟ هذه هي قاعدة المليونير "نتاج الواهبين" المتنور. هذا هو التناقض الجوهري للمليونير المتنور.

يعتبر تقبّل هذا التناقض جمعاً للإيمان والعمل معاً. إنه أمر يشبه الوقوف على حافة هاوية والإيمان بوجود عالم رائع من الوفرة في أسفل الوادي ومن ثم القفز. كما في قصيدة لأبولينير:

تعالوا إلى الحافة، قال.
قالوا، إننا خائفون.
تعالوا إلى الحافة، قال.
أتوا،
دفعهم
فطاروا.





"كان براز الحيوانات في كل مكان"، شهدت إستيلا، مبالغة بشكل كبير في عدد الحيوانات المدلّلة التي كانت تربيها العائلة. "كنت أريد أن أتقيأ".

في قاعة المحكمة، فعل أصدقاؤها ما بوسعهم ولكنهم كانوا قليلين جداً، والنظام القضائي تحكمه قوانين تتطلب أدلة مُعقدة لدرجة أنها لم تتخيّل أحداً يملك معدل ذكاء تحت 150 يستطيع أن يفهمها فهماً كاملاً. كل القصص التي رواها أصدقاؤها عن عملها الطوعي ورعايتها الحريصة لتقدم طفليها في المدرسة والنموذج الإيجابي لزواجها السعيد حُذفت من المحضر بدعوى افتقارها للتقنيات – فيما دونت في المحضر شهادة الطبيب النفسي لعائلة إريكسن أن تعلق حنة بالسيد مومو كان يؤكد وجود إساءة في نظام التربية.

في بدء الإجراءات لم تكن ميشيل تتخيّل أنها لن تحصل على حق الزيارة، حتى أنها لم تصدق محاميها عندما قال إن زيارتها قد تكون مراقَبة. ولكن القاضي بيدروني استشهد بمحاولة "اختطافها" كدليل على وجوب عدم الوثوق بها. في انتظار المحاكمة الرسمية، التي لم تُقرَّر بعد. لم تستطع ميشيل إلا أن تتساءل فيما إذا كان لأنتوني إريكسن علاقة بالسرعة الفاترة للنظام القضائي، رغم أنها لم تعد تملك أي قدرة على القتال.

عاشت ميشيل مع صديقتها سمر لفترة قصيرة بحثت خلالها عن عمل في دير كريك ووجدت الأمر عسيراً جداً بطريقة تدعو للاستغراب – أو لا تدعو للاستغراب كثيراً.

راقبت ميشيل سراً الطفلين في مدرستهما الخاصة الجديدة، سانت جايمس. كان زي حنة أبيض اللون وتنورتها طويلة تصل إلى منتصف بطة الساق. أما نيكي فكان يلبس قميصاً أبيض وسروال بحّارة. كانت ميشيل تقطع زياراتها القصيرة إلى هذه المدرسة خوفاً من أن يُكتشَف أمرها وتعرض بذلك حق استعادة الولدين إلى المزيد من الخطر.

[illegible] في منزل صديقتها كورنتي، وكان الطعام لذيذاً وكورنتي وزوجها وابنهما الشاب كانوا في غاية الرعاية والروعة. ولكنها لم تستطع التحكم بدموعها طوال المساء متسائلةً ماذا كان نيكي وحنة يفعلان في ذلك الوقت. كانت تصلي بألا تحاول نتالي إخبار حنة حقيقة بابا نويل.

نحن نعلم بأن الواهبين يحصلون فقط عبر التجربة. بالسلوك على هذا النحو، وغالباً مع القليل من التردد، سيُفتَح لنا بعد روحي من بناء الثروة. أعطِ وقتك، واستحسانك، وابتسامتك، ونصيحتك، وحكمتك، وإطراءك، ومرحك،، وموهبتك، ورعايتك، وتشجيعك، وحبك. كل تلك سترجع إليك بوفرة متدفقة. سيتوسع البعد الروحي، ويتضاعف، ويضيف قيمة لكل ما أعطي.

إن العطاء مع الأخذ تسليم بأن الكون وافر حقاً. يفتح لنا العطاء الباب إلى البعد الروحي الذي يطورنا وينمّي تفكيرنا ويضاعف نتائجنا. والمليونير المتنور يعرف بأن هناك محيط واسع من الوفرة، وبإمكان المرء أن يغرف منه بالملعقة، أو بالدلو، أو بالقاطرة، فلن يكترث المحيط لذلك.

الاكتشاف السادس:

تغيير حقيقتك فرصة لكسب المال



هل تتكلم مع نفسك؟

يملك العديد من الناس صوتاً داخلياً إيجابياً يشجعهم – خاصة عندما يقومون بشيء جيد. وهذا يشبه شخصيتهم نفسها: "يمكنك القيام بذلك". "تقدم وقم بذلك". "أحسنت!" "لقد فعلتها!" "حان الوقت للعمل!"

هل تملك صوتاً كهذا؟

يملك بعض الأشخاص صوتاً أكثر تشكيكاً: "من تظن نفسك؟" "لا يمكنك فعل ذلك". "يالك من أبله". "لماذا أنت بهذا الغباء؟" "لا يمكنك القيام بأي شيء صحيح". "أنت أخرق تماماً".

أحياناً، بدون أن نعلم، يبرز هذا الصوت من أحلامنا ليكلمنا. كأن يكون لديك





بعد أشهر من العيش قريبة جداً من ولديها وفي نفس الوقت بعيدة عنهما رغماً عنها، كانت ميشيل تسقط شيئاً فشيئاً فريسة الاكتئاب. كان 25 كانون نقطة تحول، إذ بعد أسبوعين منه انتقلت ميشيل إلى ريفردايل، وهي مدينة يبلغ عدد سكانها 300,000 نسمة وتبعد مسافة نصف ساعة بالسيارة عن دير كريك. كانت تأمل بأن يساعدها الإنتقال في التغلب على الحزن الذي شل قدراتها ودفعها إلى العمل لمواجهة معركة الوصاية الوشيكة، ولكنها كانت تشعر بالغضب يتصاعد في نفسها إضافة إلى الشعور بالحزن.

لقد تحولت بذرة الغيظ والاستياء والإذلال فيها إلى شجرة قوية جبارة. لم تُقِم ميشيل أي صداقات جديدة وقللت من المكالمات الهاتفية مع أصدقائها القديمين حتى أن لقاءاتها مع كورنتي وسمر باتت نادرة جداً. بشكل عام لم يلاحقها الرجال، باستثناء جيريمي، ولكنه عندما طلب منها الخروج معاً كان ردها فظاً لدرجة أنه لم يعد الطلب ثانية أبداً.

كانت دلفن من الأشخاص القلائل، إن لم تكن الوحيدة، التي استطاعت ميشيل تحملها. على أي حال، لقد انتقلت ميشيل للعيش مع دلفن بهدف تخفيض النفقات. كانت ميشيل تريد أن توكل محامٍ آخر ولكن ذلك يحتاج إلى المزيد من النقود. وحتى مع دفع ثلث الإيجار، باعتبار أنها كانت تنام على الأريكة، كانت هناك صعوبة في التوفير. لقد رفض الفندق إيقاف اقتطاع النقود من أجرها من أجل التأمين الصحي، رغم أنها كانت مستعدة للمخاطرة بصحتها مقابل الحصول على نقود إضافية.

كانت ميشيل هي التي تقوم بخدمة طاولة مجموعة المليونيرات المتنورين، "المزيد من الشراب يا سيدي؟" سألت رجلاً أشقر يشرب.

"لا، شكراً". وهو يغطي الكأس بيده.

سمعت ميشيل مقتطفات من الحوار حول ناسداك ونيكاي ومعدلات الربح بالنسبة للتكلفة. لناس أثرياء. فكرت في أنتوني إريكسن فارتجفت زجاجة الشر اب في ١٨١٠

ـــ ـــر سيسين عند احد طرفي الطاولة امرأة أميركية أفريقية تلبس ثوباً فضفاضاً أزرقاً أفريقي الطراز مقلماً باللون الذهبي جعلها تفكر برداء عرّاف أفريقي. كان ثوبها الأكثر لفتاً للنظر بما أن بقية المجموعة كانوا يلبسون بذلات سوداء، ولو أنها غالية الثمن، رغم تلألؤ المجوهرات الذهبية تحت ضوء الموقد.

فكرة رائعة وفجأة يدوي هذا الصوت في رأسك، "نعم، ولكن.. ". تتبعها سلسلة من الأسباب التي تُظهر فشلها.

إننا ندعو هذا الصوت "السيدَ نعم ولكن" (أو السيدة نعم ولكن، حسبْ جنسك)، لأنه يحاول (أو تحاول) دائماً نهيك عن أمر ما. بصراحة، هناك أشياء ينبغي أن تُنهى عنها. والسيد والسيدة نعم ولكن يمكن أن يقوما بدور مفيد – إذا ما حاولا حمايتك، وإبعادك عن المشاكل. ولكن، في أغلب الأحول، يبادر السيد والسيدة نعم ولكن بسرعة لإخماد إبداعك. فبدلاً من أن يكونا صوتاً للعقل، يحاولان قتل العملية حتى قبل أن يتسنى لها فرصة للنمو. وهكذا، إذا تركتهما بدون رقابة، فإنهما قد يسببان قلقاً، وتفكيراً مشوشاً، وصحة سيئة بدون أي داع – حتى إنهما قد يفسدان حياتك برمتها. إذا كانت تلك هي حالك، فيجب أن تتعلم كيف تسكتهما وتمتلك زمام الأمور بالنسبة لعملية التفكير لديك.

كيف؟

لاحظ صوتك الإيجابي المشجع الآن. أين هو؟ هل هو عالٍ أو هامس؟ تخيّل أن هناك قرصاً صوتياً يتحكم بدرجة حدة صوت حوارك الداخلي. أدر القرص إلى الأعلى لرفع حدّة صوتك الإيجابي. كيف يشعرك هذا؟ حاول إيجاد مستوى صوتي يدفعك إلى الأمام – يشجعك لكي تكون في أفضل حالاتك.

لاحظ صوتك السلبي. أين هو؟ حالما تلاحظ أن السيد والسيدة نعم ولكن يتكلمان، أدر قرص الصوت نحو الأسفل. لاحظ كيف يشعرك ذلك.

هناك شيء آخر يمكنك فعله لإسكاتهما إلى الأبد. ربما يوجد شريطة مطاطية في بيتك أو مكتبك. ضع هذه الشريطة المطاطية على رسغك الأيسر، وهي ستتحول على الفور إلى "صانعة المليونير". كيف؟ كلما ضبطت نفسك تفكر بفكرة سلبية أو مثبطة، انقف الشريطة. نعم، إنها تحدث ألماً. ولكن هذا الألم يسبب "انقطاعاً في أسلوب التفكير". وستقول "ذهنياً"، وربما صوتياً: آوو!

انقف نفسك في كل مرة تجد نفسك تقول...

رفعت ميشيل حاجبيها وهي تمد يدها نحو طبق السيدة التي أومأت برأسها محيية. أخذت ميشيل الطبق مترددة، غير راغبة بتركها. كانت تفوح منها رائحة البرتقال وشجر الصندل.

استدارت ميشيل عند باب المطبخ حتى تفتحه بمؤخرتها، بما أن يديها كانتا محملتين. عندئذ، رأت امرأة شاحبة شديدة النحول تجلس في الجهة المقابلة من المرأة الأفريقية الأميركية، تقف وتبدأ بمخاطبة المجموعة.

"كلكم تعرفون سمانثا مونرو وتتشوقون لسماعها، ولهذا السبب لن أضيع الكثير من الوقت على المقدمة".

عرفت ميشيل على الفور أن المتحدثة ستكون المرأة الأميركية الأفريقية. كان لديها فضول كبير لسماعها. وقفت المرأة كزهرة إستوائية تتفتح ضمن رقعة من الأعشاب الجافة. وبطريقة ما أدركت ميشيل أن مظهرها الخارجي لم يكن سوى تعبير لما هو موجود بداخلها.

كما هو حال معظم الناس الذين يعدون بأن يكونوا موجزين، أطالت المرأة حديثها قليلاً. تمهلت ميشيل قدر الإمكان، رغم أنها كانت تخشى من أن يصطدم أحد ما – خارج من المطبخ – بها، فيلقي بالأطباق على الأرض. علمت ميشيل أن سمانثا كانت قد عادت منذ فترة قصيرة من إقامة مؤقتة دامت ثلاثة أشهر في كينيا. كانت عضواً مؤسساً في دائرة المليونيرات المتنورين. لقد جمعت ثروتها من العقارات كما أنها تملك عدة مؤسسات تجارية ومؤلفة لكتابين أيضاً.

أخيراً دخلت ميشيل المطبخ بعدما دفعت الباب بمؤخرتها.

أسرعت دلفن بتناول بعض الأطباق من ميشيل. "كنا على وشك إرسال فرقة بحث".

"أ – أنا مهتمة نوعاً ما بالمتحدثة"، قالت ميشيل بتردد.

[illegible]

تغطيتك".



لا يمكنني تحمل نفقات هذا الشيء.

إنه ليس من اختصاصي.

أنا لست جيداً بما يكفي.

أنا غير جدير.

لا يمكنني القيام بذلك.

أنا لست ذكياً كفاية.

أنا لا أعرف من أين ابدأ.

أنا لا أملك علاقات جيدة بما يكفي.

استبدل هذا الحوار الداخلي بكلمات مثل:

سأجد كيف أمكّن علاقاتي بشكل جيد.

سأبدأ الآن بما أملك.

أنا ذكي بما يكفي لأحلّها.

يمكنني القيام بذلك.

أنا جدير.

أنا جيد بما يكفي.

هذا هو اختصاصي.

يمكنني تحمل نفقاته إذا أردت ذلك حقاً.

هذه التقنية في غاية البساطة. ضع الشريطة 24/24 ساعة في الأيام الثلاثين القادمة – وذلك يشمل وقت استحمامك ولحين نومك. بعد أن تترك الشريطة آثاراً حمراء على رسغك الأيسر، ستبدأ بتغيير سلوكك بسرعة، وأمان، وبشكل مرض. لا حاجة لأن يعرف أحد سواك بما تفعل. إنها تعطي فائدة بسرعة – خلال شهر. ستذهلك وتسعدك. وبعد أن تلمس هذه النتائج الباهرة المحققة، أخبر ثلاثة من أصدقائك بهذه التقنية.

لأفكارك القدرة إما على التسبب بشقائك، أو على إغداق البركة عليك. يمكنها إرشادك إلى الكثرة، والوفرة، والفيض، والملكية... أو إلى القلة، والمحدودية، [illegible] الخيار بيدك. يمكنك التحكم بتفكيرك، وتفكيرك يتحكم بسلوكك، وسلوكك يتحكم بنتائجك.

ضع "صانعة المليونير" على رسغك وانتقل إلى حياة فسيحة دائمة التطور، وهذا سيضعك حتماً على طريق المليونير المتنور.





كانت ميشيل محرجة، فهي مجرد نادلة متواضعة. لكن زيها الأسود مصمم من أجل تأمين حجب جيد عن الأنظار. جلست على كرسي بجانب الباب المزدوج وحاولت إظهار انطباع بأنها تراقب فقط لتكون متواجدة في حال احتاج أي شخص شراباً أو طعاماً إضافياً.

ولكن حتى وهي طاوية يديها في حجرها وواضعة قدميها فوق بعضهما بشكل متصالب عند الكاحل، بدت سمانثا كأنها تنظر مباشرة باتجاهها. رفعت ميشيل رأسها.

عندما وقفت سمانثا وقد أضاءتها النار من الخلف، أظهرت حضوراً أكثر مهابة. كانت أطول مما توقعت ميشيل. امرأة جليلة ذات جمال قديم الطراز يبدو أن السنين لم تترك أثراً عليها، بثوبها التقليدي الطويل الذي لم يستطع إخفاء انثناءات جسدها الأشبه بالتمثال.

"أصدقائي، أنا في غاية السعادة لوجودي معكم الليلة. هل يمكننا أن نشبك أيدينا؟" كان صوتها رناناً، آمراً ورقيقاً في نفس الوقت، كالساكسوفون. لبى الجميع طلبها. حتى في دائرة المليونيرات البارعين الواثقين من أنفسهم، كانت سمانثا القائد الطبيعي فيهم. عندما شبكت يديها مع جيرانها استطاعت ميشيل أن ترى أن العديد من أصابعها الطويلة كانت مزيّنة بخواتم مميزة من الذهب.

"نحن مباركون... ويمكننا أن نستخدم بركتنا لإضفاء البركة على العديد من الناس غيرنا"، قالت سمانثا بكل بساطة. أطلقت يدي الشخصين اللذين يجلسان على جانبيها، وتداعت السلسلة التي كانت تطوق الطاولة كلها، ومع ذلك أحست ميشيل بوجود طاقة تصل بينهم.

"لدي طلبي عمل الليلة. الأول هو إعطاؤكم كلكم نسخة محدثة عن بيان المليونير الخاص بنا. في اجتماع الشهر الماضي، وافقنا أنا وهاورد على مهمة تحديث بيان مهمتنا". أومأت سمانثا [illegible]

مسوّدة صعبة ونود عرضها عليكم للإطلاع على آرائكم".

وبينما راحت توزع الأوراق على كل الحاضرين، تابعت قائلة، "بالنسبة للبعض منكم الذين لم يكونوا معنا عندما شكلنا دائرة المليونيرات المتنورين منذ

الاكتشاف السابع:
الكلمات تبدِّل

!

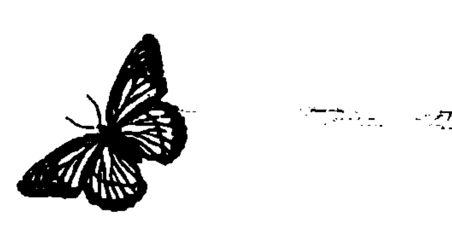
استعمل صانعة المليونير لعدة أيام لنقف نفسك في كل مرة تجد لديك فكرة سلبية. ثم ركِّز على الكلمات التي تقولها. للكلمات المنطوقة تأثير هائل على حقيقتيك الخارجية والداخلية معاً. للكلمات قوة. وكل ما تقوله يرتد عليك في نهاية المطاف. ولهذا السبب، من الضرورة بمكان استخدام الكلمات بشكل مناسب.

كشف مارشال ثوربر، شريك في إحدى أكثر شركات العقارات نجاحاً في سان فرانسيسكو، عن تجربة فعالة أجراها على موظفي مكتبه. "كان هناك تدريب واحد قلب شركتي رأساً على عقب. لقد تطور هذا التدريب من أحد اجتماعاتنا الأسبوعية التي تعقد في صباح كل يوم اثنين مع الشركة بأكملها. في ذلك الاجتماع، قرأت صفحة من كتاب يروي حياة طبيب هندي أميركي يدعى رولينغ ثاندر".

إليكم ما يقول رولينغ ثاندر:

> "ينبغي أن يكون الناس مسؤولين عن أفكارهم، حتى يتعلموا كيف يتحكموا بها. قد لا يكون الأمر سهلاً، ولكنه ممكن. أولاً، إذا كنا لا نريد أن نفكر في أشياء معينة، فعلينا ألا نقولها. يجب ألا نأكل كل شيء نراه، وكذلك يجب ألا نقول كل شيء نفكر فيه. وهكذا علينا أن نبدأ بمراقبة كلماتنا والتكلم لغرض جيد فقط.

بعد قراءة هذا المقطع، وافق الجميع في شركة ثوربر على ألا يتكلموا إلا إذا كان الغرض جيداً. أي، "إذا كان الكلام لا يفيد، فلا تقله". بحسب قواعدهم، إذا





بضع سنوات، نحن كنا نريد أن نبتدع شيئاً فريداً عن كل المجموعات الخدمية الأخرى. أولاً، أردنا المجموعة أن تكون مؤلفة من المليونيرات (Millionaires) فقط، ولكن المليونيرات الذين يكرسون أنفسهم فقط لفعل الخير في العالم. كنا نريد أن نمجّد الأشخاص الأثرياء الذين يسلكون الدرب الصعب - لتمييز أنفسنا عن المليونيرات العاديين الذين يقرأ الناس عنهم في الصحف. لكي نؤكد على الأخلاق والاستقامة والأمانة. ولهذا كانت التسمية دائرة المليونيرات المتنورين (EMC). ثانياً، أردناها أن تكون مجموعة موجّهة إلى أقصى حدّ ممكن - أن نستفيد من العلاقات بيننا لتوسيع شبكتنا بشكل أسّي. إن قولنا - ليس المهم ما تعرف بل من تعرف - هو قول صحيح. وأنا لا أعرف مجموعة تملك صلات أكثر من المجموعة الموجودة في هذه الغرفة. وهكذا أصبحت العلاقات الموجّهة الأسّية (Exponential Masterminding Connections) هدفاً آخر من أهدافنا. وأخيراً، كنا نريد أن نكون ليس فقط متنورين وذوي صلات واسعة ولكن أن نحظى بموارد مضاعفة من الدخل. وهكذا أصبحت الأهداف الثلاثة EMC.

تكلم السيد الموجود على يمين سمانثا، هاورد، بشكل صريح. "لقد فكرت في معنى آخر لـــ EMC: الجميع يجنون النقود (Everyone Makes Cash). ولكن سام رفضته".

قطّبت سمانثا جبينها بشكل عابث في وجه ندها وسط ضحكات المجموعة، ثم تابعت قائلة، "اخترنا أن نطلق على مهمتنا اسم "بيان" لأنه آتٍ من الكلمة "manifest"، كل شيء موجود في حياتكم هو شيء اخترتم أن تظهروه. إليكم ما تريدون أن تظهروه - الوفرة لأنفسنا ولأكبر عدد ممكن من الناس الذين يعيشون على كوكب الأرض.

"عندما أفكر بالوفرة، أجد نفسي أفكر في النحلة الطنانة. إنها تنتقل من زهرة إلى زهرة لتجمع الرحيق، وهي تجمعه لتعيل خليتها، لديها مهمة تقوم بها، لكنها في الوقت نفسه تقوم بتلقيح الحديقة كلها. وهذا ما يفعله المقاولون: إنهم يجنون المال، [illegible] من الابتكارات.

تذكرت ميشيل حديقة كورتني الجميلة لدى سماعها اسم النحلة الطنانة. كانت مغطاة بالثلج عندما تركت دير كريك في كانون الثاني. ولكنها الآن، في آب، مزدانة بالليلك والبطونية والفراشات الراقصات...

لوحظ شخص ما لا يتبع هذه السياسة في الكلام، سيضع هذا الشخص طوعاً دولارين في طبق موجود في المكتب. وفي نهاية الشهر يُمنَح هذا الطبق إلى المؤسسات الخيريّة.

كانت هذه العملية البسيطة المتمثلة بوضع دولارين في طبق تجربة بدّلت هذا المكتب بأكمله. وفقاً لثوربر، لم يفعل شيئاً قبل أو منذ هذه التجربة وكان له هذا التأثير الفعال على مجموعة من الناس.

ونحن نقدم ما يلي على سبيل التحدي: اختر كلماتك بعناية. تكلم فقط إذا كان الغرض جيداً. وإذا كان الكلام غير مفيد، فلا تقله. وإذا ضبطت نفسك تتكلم بكلمات غير مفيدة، ضع دولارين في طبق، ثم راقب النتائج في حياتك.

الاكتشاف الثامن:

أنت ثروتك

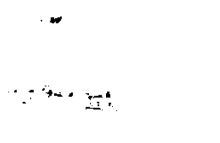
"والآن، إليكم سري. إنه سر في غاية البساطة.
إنه القلب الذي بواسطته فقط يستطيع المرء أن يرى بشكل صحيح؛
فالجوهر غير مرئي بالنسبة للعين".

من "الأمير الصغير" تأليف انطوان دو سان إكزوبيري

كل شيء يبدأ من لا شيء. كلنا جئنا إلى هذا العالم عراة، ضعفاء، وجهلاء. ولهذا فأنت تشبه المولود الجديد في كل مرة تبدأ مشروعاً جديداً. أول مهمة تواجهك هي إجراء تقييم لمواردك. في التجارة يدعون هذه العملية تحضير بيان الميزانية، وهي ملخص عن مجمل ممتلكاتك ومسؤولياتك.

الممتلكات	المعوقات
النقود	الديون
السندات والاستثمارات القابلة للتسييل	[illegible]
العقارات	الرهونات
السيارات، المعدات، والممتلكات المادية الأخرى	القروض المصرفية
الأثاث، المجوهرات، والمواد الشخصية الأخرى	الكمبيالات







"كلنا نحلات طنانات على متن هذه الحافلة يا سام"، قال رجل أشيب الشعر يلبس بنطلوناً ذا حمالات، ضاحكاً.

"بالضبط يا مارشال"، قالت سمانثا، وهي تومئ إلى الرجل الجالس إلى يسارها. "النحل يقوم بذلك بفعل الغريزة، ولكننا نريد أن نفعله عن عمد، وأنا متأكدة من أنكم توافقونني الرأي على أن الغاية القصوى من الثراء هي مساعدة الآخرين.

نظرت ميشيل إلى سمانثا مشدوهة. كان توهج اللهيب الصادر عن الموقد يبدو وكأنه ينبثق من رأسها. كطائر عنقاء يولَد من جديد. وتلاشى كل ما عداها في الغرفة. فكرت في آل إريكسن - كيف كانت تكرههم بسبب الطريقة التي كانوا يستخدمون فيها ثروتهم ونفوذهم من أجل تدمير حياتها. كانت تؤمن بأن الثروة شيء شرير ومؤذٍ. كانت وجيديون فخورين بكونهما غير واقعيين. أما جيديون فقد كان يريد أن يكون مختلفاً عن أبيه قدر الإمكان. ولهذا السبب عاشا على الحافة. لكنهما في نهاية المطاف لم يؤذيا نفسيهما فقط وإنما تسببا بالأذى لنيكي وحنة أيضاً.

لقد تحول أبوي زوجها إلى شيطانين لأن هدفهما كان خاطئاً هنا، في هذه الغرفة، توجد مجموعة من أصحاب الملايين الذين يبدون مختلفين عن أمثال آل إريكسن. ماذا لو كانت هناك طريقة شرعية ولطيفة ومحبة لكسب النقود؟ ماذا لو تمكنت من كسب ما يكفي من النقود لتوكيل أفضل محامٍ على كوكب الأرض من أجل استعادة ولديها؟ أحست ببارقة أمل تومض في داخلها للمرة الأولى منذ ما يقارب السنة.

انتفضت ميشيل قاطعة حلم يقظتها. لقد فاتتها بضع كلمات مما كانت تقوله سمانثا. لن تدع ذلك يحدث ثانية.

"لدى عملي مع هاورد خرجت بفكرة مثيرة"، توقفت سمانثا لبرهة ثم استدارت برأسها بأبطأ ما يمكن محاولة الاتصال [illegible] على الطاولة. "سيداتي سادتي، أنتم أول من يسمع بكتيب *"تدريب المليونير المتنور"*.

تمتمات فضول.

عندما تطرح المعوقات من ممتلكاتك، فإنك تخلص إلى ما يسمى "الثروة الصافية". فإذا أردت أن تصبح مليونيراً صافياً، يجب أن يكون ما تملكه ناقص ما تدين به يساوي أكثر من مليون دولار.

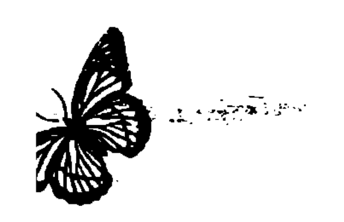
إن امتلاكنا مثل هذا الميزان يفترض بأن ممتلكاتنا هي التي تجعلنا أثرياء. ولكن العديد من المواد الأخرى تُهمل في بيان الميزانية التقليدي هذا. في الحقيقة إن هذه "الممتلكات غير المرئية" هي المصدر الحقيقي لكل الثروة التي نمتلكها.

على سبيل المثال، ماذا عن الفكرة الأصلية للعمل؟ ماذا عن الشجاعة لتنفيذها؟ ماذا عن الروابط والعلاقات التي تساعد على إنجازها؟ ماذا عن الإبداع، والتصميم، والمثابرة، والالتزام، والمعرفة؟ لا تظهر أي من هذه الصفات في بيان الميزانية، ولكن لن يوجد بيان ميزانية حقيقي بدونها حتماً. في الحقيقة، إنك لا تملك ثروة، بل أنت الثروة. إذاً، دعنا نحضر بيان ميزانيتك "المتنور". ما هي ممتلكاتك غير المرئية؟

ممتلكات الداخلية	المعوقات الداخلية
الإبداع، الخيال	الغضب، الفكر المحدود
البصيرة، سماحة النفس	الاستكمالية، التفاهة
الشجاعة، الجرأة، المثابرة، الاستقامة	الخوف، القلق، التردد
الروابط الخبيرة وقواعد بيانات الزبائن	السمعة السيئة
المهارات القيّمة: البيع، الإقناع، التسويق	الكسل
إدارة الوقت	سوء الإدارة

عملياً، كمبتدئ، أنت بحاجة لثلاثة موارد فقط: فكرة جيدة، والالتزام بتنفيذها، والعلاقات مع الأشخاص الضروريين الذين يمتلكون كل الموارد الأخرى.

إليك شعارك: كل مصدر أحتاج إليه (مادي أو غير مادي) يملكه شخص ما، في مكان ما في هذه اللحظة. كيف يمكنني إيجاد هؤلاء الأشخاص وإقناعهم





"أنا لست مشهورة لتواضعي، ولن أكون كذلك الآن. لقد جمعت كتيباً سيعلم الناس كيف يصبحون مليونيرات متنورين.

"أعرف بأن معظمكم قد فكر في الكيفية التي أصبح فيها مليونيراً. في السنوات القليلة الماضية كنت أجمع لائحتي الخاصة لمبادئ النجاح المالي. وأخيراً فقط تمكنت من جمعها في مجلد واحد بحيث يستطيع أي شخص في أي مكان أن يستخدمه كمرجع من أجل حريته المالية".

لو أنني أملك شيئاً مثل هذا. فكرت ميشيل.

"أهدف من خلال هذا الكتاب إلى تكوين مليون مليونير".

مالت ميشيل رأسها إلى الأمام.

"إنها طريقتي في رد الجميل. مارك هو من علمني هذا". نظرت إلى شاب أشقر طويل في الزاوية البعيدة. "التصدق بالأفكار، أليس هذا هو ما أطلقته عليه يا مارك؟"

"ذلك صحيح"، قال مارك موافقاً. "إنها تتعلق بمنح أفضل أفكارك إلى العالم بأجمعه. "كما أعطى إيرفينغ بيرلين حقوق أفضل أغانيه "ليبارك الرب أميركا" إلى منظمة كشافة الفتيان والفتيات. تعلمون بأنهم حصلوا على ما يزيد عن 5,000,000 دولار من نسبة المبيع عن هذه الأغنية".

"إذاً"، قالت سمانثا، "فهذه الورقة هي هبتي إلى العالم. وكل أرباحي ستذهب إلى مؤسستي الخيريّة. هذا الكتاب هو ثمرة 20 سنة من المحاولة والخطأ... والخطأ في معظم الأحيان. إنه طريق مختصر كنت أتمنى لو أن أحداً أعطاني إياه عندما بدأت".

"هل سنحصل على نسخة؟" قالت المرأة الشاحبة التي قدمتها.

"بالتأكيد، ولكن بشرط واحد: أن تساعدوني على... حسناً، على إيجاد، حم انات تحار ب، [illegible] كأولئك الذين يهتمون بإنفاق نقودكم أنتم أكثر من إنفاق نقودهم الخاصة..."

عند هذه الإشارة شعرت ميشيل بأنها بلغت حافة الكرسي. كانت تحس بفكرة صغيرة تنقر في داخلها كطائر صغير يحاول كسر البيضة للخروج منها.

الاكتشاف التاسع: الثروة حرية

(!)

الحياة عبارة عن حلقة دراسية سُجِّلت فيها منذ الولادة. ولا يمكنك الخروج منها، حتى بالموت. إذاً، لم لا تستمتع بها. لقد جئت إلى هذه الحلقة الدراسية بدون كتيِّب إرشادات. دع هذا الكتاب يغير ذلك بشكل إيجابي.

من الناحية المالية، ربما أنت الآن تحقق الأرباح وربما تخسر. ونحن نريدك أن تربح. نريدك أن تديم ربحك إلى الأبد. نريدك أن تتمسك بما ندعوه "حب الربح". مع حب الربح ستصبح مغناطيساً لا يمكن إيقافه عن الربح.

لإعدادك للحلقة الدراسية التي تدعى "حياتك"، نريد أن نعلمك ونحثك على اجتذاب المال، الكثير من المال. إنها الحرية الأولية فائقة الأهمية - تدعى حرية المال. تريد أن تمتلك ما يكفي من المال لتأمين مستقبلك مقدماً. ستعمل لأنك تريد أن تعمل، ليس لأنك مرغم على العمل.

ويمكنك حينئذ الإسهام بالكثير من الوقت لأنك لم تعد عبداً لأجرك، مُمتلَك من قبل وظيفتك. لأنك حرّ في المجازفة. عندما يحصل ذلك، تخيّل الفرق الهائل الذي يمكنك القيام به. يمكنك تعزيز شعورك بحقيقة نفسك. يمكنك أن تصبح الخادم العظيم الذي قُدِّر لك أن تكونه. يمكنك وضع أهداف كبيرة. يمكنك جمع فريق (فرق) أحلامك. يمكن أن تكون شخصاً وافراً ومفيداً بكل معنى الكلمة. أنت تحفة قيد الإنجاز - إلى الأفضل دوماً، أكمل فأكمل، وسعيداً كلياً.

بعد إنجاز خطوتك الثورية الأولى من الحرية المالية، سيكون بإمكانك حينئذ [illegible]

عملك هو لعبتك. لعبتك تصبح عملك. أنت من يملكه. هو لا يملكك. وعندها ستشعر بالراحة والهدوء عندما تأخذ بعض الوقت كإجازة، فتبدأ بأخذ يوم إضافي كعطلة من حين لآخر. ثم تتطور لتأخذ أسبوعاً في الشهر، أو ما يعادل ثلاثة أشهر





"ميشيل"، همس شخص من ورائها.

وهو ينظر من خلال شق في الباب المزدوج. "الرئيسة سارة مستعدة للحرب".

"صحيح". قالت ميشيل وهي تعود مكرهة إلى المطبخ.



التُهمت كل الأطباق ومُسحت كل الطاولات، ولكن ما زال هناك في غرفة الطعام أفراد الـ EMC مجتمعين حول سمانثا. أوكلت سارة إلى ميشيل ودلفن مهمة الذهاب إلى غرفة الموقد لنزع غطاء الطاولة، وهو تذكير غير لطيف بضرورة تنظيف الغرفة.

كان قلب ميشيل يخفق بعنف وهي تطوي الغطاء مع دلفن. إن طي الغطاء أمر لا معنى له طالما أنه سينتهي إلى المصبغة، ولكنها كانت تؤخر نفسها عن قصد.

سمانثا هي من انتبه إلى ما تقوم به ميشيل ودلفن. "لندع هؤلاء الناس يذهبون لبيوتهم"، قالت إلى الرجلين والنسوة الثلاث الذين ما يزالون متحلقين حولها، ثم أشارت برأسها باتجاه الباب.

"دلفن"، همست ميشيل. "أريد منك خدمة كبيرة. هل يمكنك إنهاء التنظيف بدوني؟ أحتاج للقيام بأمر".

"بالتأكيد".

اندفعت ميشيل مسرعة إلى خزانات المستخدمين، محاولة عدم التفكير في الغضب الذي ستقابلها به سارة، وخلعت مئزرها وأمسكت بمحفظتها وذهبت تبحث عن سمانثا مونرو. ذهبت إلى الباب الخارجي، ثم إلى الرواق، ثم إلى حجرة الإنتظار. هل ذهبت سمانثا؟

لا. الحمد لله، كانت [illegible]

بالمرأة الشاحبة التي قدمتها إلى المجموعة والرجل ذي الحمالات الوحيد الذي تعرفه ميشيل من بين المجموعة.

وقفت ميشيل على بعد 10 أقدام. كان قلبها يخفق بشدة. هذا من أجل نيكي

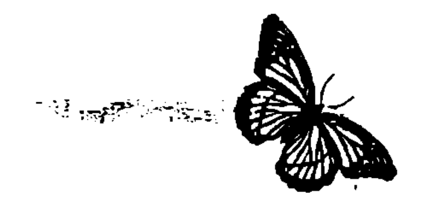
في السنة، وذلك عندما تستطيع نسيان عملك كلياً. ومع ذلك فدخلك يستمر بالتوسع، والازدياد، والتضاعف. وعندما تعود إلى العمل مجدداً، فإنك تعود بنشاط متجدد، وحيوية متجددة، واستعداد لابتكار أفكار جديدة سترفعك أكثر فأكثر إلى الأعلى.

مع حريتي المال والوقت يمكنك تحقيق حرية العلاقات. ستمتلك أنت ومن تحبهم واحدة من أكثر هبات الحياة قيمة - الحب والوقت الكافي لاستكشافه. يمكنك النفاذ إلى أعماق علاقتك الحميمة وجعلها تغني، وتصفّر، وتترنم، وترقص. ستمتلك ما يحلم به الآخرون - الحرية لجعل التزام كل منكما للآخر عميقاً، وشاعرياً، وحميماً، وعزيزاً إلى الأبد.

أصبح بإمكانك الآن التحقق من كيانك الروحي. يمكنك العمل لتحقيق الحرية الروحية.

دعنا لا ننسى الحرية الجسدية. الصحة هي الثروة اللامحدودة. مع الوقت الكافي للتمرين والمال لشراء أجود أنواع الغذاء والمكملات الغذائية، والرعاية الصحية، سيكون بإمكانك المحافظة على صحتك لأطول وقت ممكن.

هذه الحريات الخمس تعطيك الحرية القصوى - القدرة على تحقيق عبقريتك الحقيقية. وفقاً للبحث المبتكر الذي أُجري بواسطة الدكتور هاورد غاردنر في جامعة هارفارد، فإن كل واحد منا يملك عبقريته الخاصة. مع الحرية القصوى سيكون لديك الفرصة باكتشاف عبقريتك الحقيقية وكيف يمكنك تحقيقها. (انظر الاكتشاف الثالث عشر).



وحنة. أرغمت نفسها على القيام بالخطوات الأخيرة. رفع الثلاثة الموجودون على الطاولة أنظارهم معاً.

"سيدة مونرو"، قالت ميشيل بدون تفكير. "أعتقد بأن بإمكاني مساعدتك".

حدقت سمانثا بهدوء في ميشيل. أنت النادلة، أليس كذلك؟" قالت ذلك بتروٍ، ولكن بلطف.

"أجل". أجابت ميشيل بخجل. "ولكن لا تحملي عليّ بسبب ذلك".

"ولماذا أفعل هذا يا آنسة؟"

"لا أعرف، أنا... سيدة مونرو، أنا كنت أصغي إلى حديثك. أنا - أنا أعتقد أنك تملكين فكرة رائعة حقاً".

"أنا، أيضاً".

أي هدوء، أي ثقة بالنفس كانت تشع من سمانثا مونرو! "كنت تتكلمين عن... حيوانات التجارب"، ذكّرتها ميشيل. "من أجل كتابك التدريبي".

ابتسمت سمانثا تلك الابتسامة الغامضة المائلة التي تذكرتها ميشيل من حديثها في غرفة الموقد. أحست ببوادر الأمل تلوح في الأفق.

"ما اسمك أيتها السيدة الشابة؟"

"ميشيل إريكسن".

ماذا أقول لك يا ميشيل إريكسن. عندما يُطبع الكتاب، سأرسل لك نسخة من أوائل النسخ الصادرة من المطبعة. لماذا لا تعطني بطاقة عملك".

"أنا لا أملك بطاقة"، قالت ميشيل باختصار إلى حدٍّ ما.

"حسناً، إذاً، عليك ببطاقتي. اتصلي بمكتبي واعطِ عنوانك إلى مساعدتي وأنا سأتأكد من إرسال نسخة من الكتاب".

أخذت ميشيل البطاقة. -كانت [illegible]

مزخرفة باللون الذهبي وشعار طائر العنقاء. طائر عنقاء!

أومأت سمانثا برأسها وكأنها تقول "لقد انتهينا الآن" وعادت إلى حديثها السابق مع أصحابها. وقفت ميشيل هناك مرتبكة ودست البطاقة في جيب قميصها

الاكتشاف العاشر:

كل شيء يبدأ بحلم



أين ستكون بعد خمس سنوات من الآن؟ هل ما تزال تعيش في البيت نفسه؟ وتقود نفس السيارة؟ وتعمل نفس العمل؟ هل يجعلك مرور خمس سنوات أكثر شيباً، أكثر بدانة، أكثر ديناً؟

أو هل ترى مستقبلاً أكثر إشراقاً؟ لنذهب إلى هناك.

اسأل نفسك، "إلى أي حدّ يمكن أن تكون الحياة جيدة بعد خمس سنوات من الآن؟" تظاهر بأن الطريق واضح أمامك. فقط أنت وأي شيء تريده في خمس سنين أو أقل.

ارفع نفسك فوق أعباء حياتك الحالية واركب على أجنحة الخيال إلى المستقبل. تخيّل منزل أحلامك. اصعد إلى الباب الأمامي وادخل. ما هو أول شيء تراه؟ شم الروائح في ذلك المنزل، اسمع الأصوات. ما هو الأثر الذي يتركه ذلك في نفسك؟

من يعيش معك في ذلك المنزل؟ هل علاقاتك ممتازة؟ كيف تشعر عندما تحب وتكون محبوباً؟

كيف تبدو بعد خمس سنوات؟ هل أنت أكثر صحة؟ أكثر لياقة بدنية؟ دع تصورك المثالي لنفسك يظهر.

هل أنت متدين، وتستمتع بالسكينة، وبالإدراك المتسع، وحتى بالسعادة الغامرة؟

[illegible] تخيّل نفسك تعيش حياة توازن: مالي، وروحي، واجتماعي، وجسدي. أنت تملك كل شيء وتشعر بمنتهى السعادة!

الليلة، عندما تذهب إلى النوم، تخيّل هذا المستقبل المشرق بالتفاصيل. وغداً، عندما تستيقظ، أيقظ معك عالم أحلامك. انظر إليه، تذوقه، شمه، أصغ إليه،





الخارجي. لم تكن تعرف ماذا تنتظر، لكنها شعرت بأنها منبوذة. ومع ذلك، لم تستطع حمل نفسها على الإنصراف.

بعد دقيقة وقفت سمانثا برشاقة قرب المائدة واستدارت كي تغادر. سمعتها ميشيل تقول وداعاً للآخرين الذين توجه كل منهم في اتجاه مختلف.

راقبتها ميشيل وهي تغادر حتى اختفت وراء الأبواب الزجاجية المنزلقة للفندق. "انتظري!" صاحت ميشيل. عندما التقت بها ميشيل كانت سمانثا تنتظر في المدخل، ربما تنتظر مستخدم الفندق لكي يجلب لها سيارتها. استدارت بهدوء نحو ميشيل. "أعتقد أنك تعاملت مع الرفض الأول بشكل جيد".

قطبت ميشيل حاجبيها.

"الرفض الأول"، كررت سام. "معظم الناس لا يحسنون التعامل مع الرفض الأول. ولهذا السبب لا يصبحون أغنياء أبداً".

هزت ميشيل رأسها، وقد بدأت تفهم.

تابعت سام منحنية إلى الأمام وكأنها تريد مشاركتها سرّاً ما، "بعد الرفض الثالث تبدأ الأموال الكبيرة بالتدفق". في تلك الأثناء جلب الخادم مفاتيح سيارة سام، مرسيدس خضراء داكنة ذات إطارات لامعة مصنوعة من الكروم. استدارت سام ومشت نحو سيارتها.

نظرت سمانثا من وراء كتفها. "كل شيء سيكون مشروحاً في الكتاب الذي سأرسله لك". رمت سمانثا حقيبتها في المقعد الخلفي وقبل أن تدخل إلى السيارة وتجلس على المقعد الجلدي الأمامي نظرت ثانية ورفعت إصبعيها نحو ميشيل. إشارة سلام؟

وقفت ميشيل هناك لا حول لها ولا قوة. كانت الأمور تجري بسرعة كبيرة. لسبب ما كانت تعرف بأن هذه المرأة هي المفتاح... الرقم الناقص من التوليفة التي تفتح غرفة الأشياء الثمينة... الطريق الذي سيعيدها ثانية إلى مسارها الصحيح. كل ما كانت تفكر به هو ولديها اللذين يُربَّون بواسطة آل إريكسن الفاسدين الماكرين، وتجاه تدفق شيء ما منها. قوة متجددة لم تشعر بها منذ أشهر.

"ماذا!" صرخت.

توقفت السيارة وفُتحت نافذة السائق الجانبية. نظرت سمانثا خارجاً.

وتحسَّسه. افعل ذلك يومياً طوال الأيام التسعين القادمة ولاحظ الأشياء المذهلة التي ستبدأ بالحدوث بشكل عفوي في حياتك.

ما هو الشيء المهم بالنسبة إليك فيما يتعلق بتحويل هذا الحلم إلى حقيقة؟ اكتبه على ورقة. عندما تفعل ذلك، فأنت في طريقك لتصبح مليونيراً متنوراً.

____

____

____

الاكتشاف الحادي عشر:

الوضوح قوة

(!)

كل كتب النجاح تتكلم عن أهمية الأهداف. ولكن معظم كتب النجاح لم تتكلم عن كيفية التفكير بأهدافك. منذ عقود مضت، أعطانا فيلسوف يدعى نيفيل السر في ذلك قائلاً:

لا تفكر بأهدافك، بل فكِّر من أهدافك.

بكلمات أخرى، بدلاً من التفكير بمنزل أحلامك المستقبلي، فكر من منزل أحلامك. تخيّل بأنك تعيش حقيقة في ذلك المنزل الحلم – وكأنك هناك منذ الآن. [illegible] ماذا ترى؟ ماذا تشم؟ ماذا تسمع؟ ماذا يمكنك التذوق؟ ما الذي تشعر به في حال حصولك على هذا المنزل؟ ماذا تقول لنفسك؟ جرِّب العيش هناك بشكل واقعي. هذا هو الفرق بين التفكير البسيط بمنزل أحلامك والتفكير من منزل أحلامك.




"أنا هو"، صرخت ميشيل بدون أي تفكير. "أنا حيوان تجربتك". لست بحاجة لقراءة كتابك. أنا جاهزة منذ الآن. أنا بحاجة إليه الآن". تكلمت بتركيز وقوة لدرجة أدهشتها هي نفسها.

"آسفة سيدة إريكسن فليس لديّ وقت". بقيت سمانثا في مكانها، مبتسمة قليلاً، - وسيارتها بلا حراك والنوافذ مفتوحة - وكأنها كانت تنتظر ميشيل لكي تتكلم. رفعت سمانثا ثلاثة أصابع.

عندئذ أدركت ميشيل اللعبة التي كانت تلعبها سام معها. "هذا هو الرفض الثالث، أليس كذلك؟"

ابتسمت سمانثا. أشارت برأسها نحو باب الراكب الجانبي.

دارت ميشيل حول مقدمة المرسيدس ووثبت فوق المقعد الجلدي بجانب سمانثا. غمرتها رائحة السيارة الجديدة. ألقت ميشيل نظرة سريعة إلى سمانثا، وسمانثا نظرت إليها بدورها مع إيماءة خفيفة أخرى برأسها، وكأنها تميل قبعتها احتراماً.

"أنت تتعلمين بسرعة يا آنستي الصغيرة".

شغلت سام السيارة وانطلقا معاً في برودة ليل كولورادو.



عندما استيقظت ميشيل، لم تتذكر على الفور أين كانت، ولكن عندما رأت أغصان شجرة التفاح البري. إنه منزل سمانثا مونرو.

اندهشت ميشيل عندما قادتها سمانثا إلى منزل ريفي يقع في ضواحي ريفردايل. "هذا هو أول ملكية حصلت عليها من أول استثماراتي"، قالت سمانثا مفسرة. "أعتقد أنه سيكون مكاناً ممتازاً للبدء بتدريبنا".

[illegible]

وتبدو مناسبة تماماً لفتاة صغيرة. كانت صور عائلة سام الكبيرة وبعض أولاد وبنات أخوة زوجها الراحل تزيّن خزانة الأطباق. تساءلت ميشيل إن كانت ستمتلك يوماً مكاناً لتضع فيه صور عائلتها هي ثانية؟ مهما كان الذي كانت تعيش فيه فهو

كم هو مهمّ فعل ذلك؟ في كتابه، لعب الغولف بطريقتي، كشف جاك نيكلوس كيف استخدم هذه التقنية لكي يصبح واحداً من أعظم لاعبي الغولف في التاريخ. قبل كل رمية، كان يبتدع فيلماً ذهنياً مصوراً عن الرمية بأكملها في رأسه.

> لم أقم برمية واحدة قط، حتى في التمرين، بدون أن أضع صورة مركّزة ثاقبة لها في رأسي. إنها كالفيلم السينمائي الملون. أولاً، "أرى" الكرة حيث أريدها أن تنتهي، بيضاء جميلة قابعة على قمة العشب الأخضر اللامع. ثم يتغير المشهد بسرعة وإذا بي "أرى" الكرة وهي في طريقها إلى ذلك المكان: طريقها، ومسارها، وشكلها، وحتى سلوكها عندما تحط على الأرض. ثم هناك نوع من اضمحلال الرؤية، والمشهد التالي يُظهرني وأنا أقوم بتلك التسديدة التي ستحول الصور السابقة إلى حقيقة.

إليك مثال عظيم آخر. حبس العالم أنفاسه خلال الألعاب الأولمبية لعام 1984 عندما وقفت لاعبة الجمباز الأميركية ماري لو ريتون عند نهاية البساط لتستعد لوثبتها الأخيرة. كانت فرصتها ضئيلة جداً، فقد كان يتوجب عليها الحصول على العلامة الكاملة، 10 درجات، وإلا فستخسر كل شيء - الحلم، الذهب، افتخار الفريق، كل شيء. أغمضت عينيها لبضع ثوانٍ، ثم أخذت موقعها، وركضت كالشهب وسجلت 10 علامات كاملة لتنتزع الميدالية الذهبية لنفسها وللفريق الأمريكي. وعندما سألها الصحفيين فيما بعد بماذا كانت تفكر عندما أغلقت عينيها قبل انطلاقها لتحقيق النصر، أخبرتهم بأنها رأت نفسها تقوم بكل حركة بدقة تامة، وبلا أي خطأ، وتحقق العلامة الكاملة.

هناك أوقات في الحياة يتوقف معها مصير كل شيء على حافة الهاوية. إما 100 % أو لا شيء. وعندها لن تجلب لك المحاولة ولا الكفاح ما تحلم به، فما [illegible] أمراً فائق

الأهمية. عندما تمارس هذه الطريقة الجديدة من التخيل الحي، ستجد صورتك الذاتية قد بدأت تؤكد هذه الأخيلة الجديدة الموجودة في رأسك. وأنت سيتكون عملياً في طور نموك لتصبح المليونير الجديد.





لم يكن يمثل منزلاً لها بدون نيكي وحنة. منذ مدة لم تسمح لنفسها حتى بالتفكير فيهما. لقد شذبت عواطفها كما اعتادت أن تقلم نباتاتها في الماضي. ولكنها الآن أصبحت تملك الجرأة على الرجاء ثانية. في هدوء الصباح الباكر بدأت التفكير في التأكيدات - دعتها سام إظهارات التي أمرت ميشيل بأن تكون أول ما تقوم به كل صباح. أنا غنية. أنا ناجحة. أنا أقف تحت نافورة تتدفق منها كل الأشياء الجيدة.

لقد أحست بالسخف قليلاً حتى وهي ترددها بصمت في عقلها. لا بد أن سمانثا تعرف تماماً ما تتكلم عنه.

"إنه سيحصل"،

انتصبت ميشيل في سريرها جفلة. كانت سمانثا تقف في ممر الباب ترتدي سروال ركض أخضر غامق وقميصاً فضفاضاً مناسباً. واستبدلت وشاحها الاعتيادي بمنديل كبير مبهرج.

"كيف...؟"

ضحكت سمانثا. "الحدس. هيا، أيها الجندي، حان وقت تمارينك الصباحية. إذا كنت ستعيشين هنا، فلن تبقين متكاسلة في سريرك حتى وقت متأخر".

"وقت متأخر؟ إنها السادسة صباحاً!"

"بماذا تراهنين على أن حماك يتناول الآن أحد الأثرياء المغامرين على الإفطار؟"

وثبت ميشيل خارج السرير، وخلال خمس دقائق كانت قد نظفت أسنانها وارتدت ثياب الرياضة العتيقة وحذاء الركض الذي جلبته من شقتها في الليلة السابقة. كانت سمانثا في الخارج تستريح في أرجوحتها الموضوعة في مدخل المنزل.

"سمانثا..."

"يمكنك أن تناديني سام". وكانت سام واقفة الآن، والأرجوحة تتمايل خلفها. دون أن تنظر إلى الخلف وثبت فوق واحدة من الدرجات الثلاث المؤدية إلى الرصيف وانحرفت إلى اليسار وبدأت بالركض. أحست ميشيل بموجة من الأدرينالين تسري في عروقها. لقد اعتادت هي وجيديون الركض معاً، ولكنها لم تخرج منذ ذلك الحين. لقد خفّت رشاقتها قليلاً ولكنها بالتأكيد...



الاكتشاف الثاني عشر:

المزيد من الوضوح يعني المزيد من الفعالية



الأهداف ضرورية لنجاحك. ننصحك بأن تبدأ بوضع دفتر ملاحظات خاص بأهدافك. أي شيء ترغب بإنجازه في حياتك اكتبه في دفتر أهدافك. بعد ذلك، وبشكل يومي، اكتب أهدافك الأساسية الستة. افعل ذلك صباح كل يوم. لا تقرأ أهدافك بصوت عالٍ فقط، بل اكتبها ثانية على الورقة. لقد تعلمنا هذه الفكرة من برايان تريسي، الخطيب المشهور. إنه يكتب أهدافه الرئيسية كل يوم، فذلك يشحذ ذهنه ويبقيه مستعداً لما يريد إنجازه في ذلك اليوم.

للمحافظة على توازنك النفسي، سجّل أهم ستة أهداف لك في كل واحدة من المجالات الستة الأهم في حياتك:

الجسد: أهدافك الجسدية.

الدماغ: أهدافك الذهنية – الكتب التي تقرؤها، مقدار الدراسة اليومية.

الكينونة: أهدافك الروحية – الوقت الذي تنفقه في التأمل أو الصلاة، الخ...

الوقت: أهدافك التنظيمية.

الناس: أهداف أناسك – فيما يتعلق بأكثر الناس أهمية بالنسبة إليك.

المال: أهدافك المالية.

وبالإضافة إلى ذلك، ثبّت كل واحدة من هذه الأهداف الستة بشكل يومي، وكأنك قد حققت نجاحك مسبقا، وذلك بكتابتها على ورق مقوى قياس ٥ × ٥. على سبيل المثال، إذا كان هدفك المالي هو كسب 100,000 دولار في هذه السنة والاستمتاع بعطلة طويلة، اكتب ما يلي: "أنا سعيد جداً وممتن لأنني أكسب 400







"سنركض صباح كل يوم"، قالت سام من خلف كتفها.

لم تكن الشمس قوية بما يكفي لكي تحرق في ضباب الصباح الباكر. سلكت سام شارع الضاحية الهادئ. بعد حوالي عشر دقائق تقريباً كانت المسافة بين سام وميشيل تصل إلى نصف صف من البيوت المتصلة وكانت ميشيل تشك بأن سام تركض بكامل سرعتها. "من الأفضل أن تزيدي من سرعتك"، صاحت سام، هذه المرة بدون النظر إلى الخلف.

"أنا أحاول"، قالت لاهثة.

انتهى هذا الشارع الجديد إلى حديقة. ركضت سام عبر العشب باتجاه طريق ضيق مرصوف، أما ميشيل التي كانت تحس بالأكسجين يخرج من عضلاتها فقد جهدت لكي تلحق بها. مرًا بجانب طاولات موضوعة من أجل التنزه وبناء كبير للعب، ولكن لم يكن هناك أي أطفال في ذلك الوقت مجرد بضع مهرولين على نفس الطريق الذي تركض عليه خلف سام الآن.

"تابعي الركض".

نظرت ميشيل نحو الهضبة المكسوة بالأشجار أمامهما وتملكها شعور بالرهبة. ولكن سام لم تبطئ من سرعتها، حتى عندما بدأ الطريق يتجه صعوداً. بعد قليل كانتا تدخلان مجموعة من أشجار الصنوبر التي كانت تصبح أكثر كثافة كلما توغلتا أكثر.

بعد ذلك، وبشكل مفاجئ، اختفت سمانثا. خشيت ميشيل من أن تكون قد فقدتها. ولكن، بعد لحظة رأتها تندفع بين الأشجار راكضة في اتجاه يبدو بأنها كانت تحفظه.

استمرت ميشيل في ملاحقتها، وهي تتنفس بصعوبة أكبر كلما صعدت الهضبة. وفي الوقت الذي أحست فيه بنفاد طاقتها بالضبط، رأت ضوءاً ينبثق من خلال الأشجار. وبعد عدة لحظات لحقت بسمانثا الـ[illegible] منطقة خالية من الأشجار. كان الامر يشبه الدخول إلى عالم آخر.

كانت سام تقف فوق نتوء مسطح من الصخر - رأس صخري ممتد إلى وراء صف الأشجار الكثيفة. كانت ذراعاها مفتوحتان على امتدادهما نحو السماء. تحتها

دولار في اليوم، وأعمل 250 يوماً فقط في السنة".

لاحظ بأنك بدأت تأكيد هدفك بكلمة "سعيد"، لأن معظم الناس لا يعرفون إذا كانوا سعداء أم تعساء. اختر أن تكون سعيداً. لن يكلفك الأمر أكثر من ذلك. إنه الموقف الذي سيمنحك موقعاً في العمل والحياة معاً؛ الموقف الذي سيتبعه العديد من التبعات الجيدة.

ثم اكتب الخدمة، أو المنتج، أو المعلومات التي تخطط لتقديمها وبأية كمية ونوعية: "أنا أقدم قيمة ممتازة ببيعي العدد x من المنتجات إلى العدد x من الزبائن المسرورين كل يوم". (إذا تخلفت عن البيع يوم الاثنين، عليك أن تبيع مرتين يوم الثلاثاء، وهكذا دواليك).

أبقِ الورقة المقواة ذات القياس 3 × 5 معك أينما تذهب خلال النهار. اكتب عليها الأهداف الستة الأهم بالنسبة لك، واقرأها أربع مرات في اليوم بصوت مرتفع؛ عند الإفطار، والغداء، والعشاء، وقبل النوم بقليل. والخطوة الأخيرة هي الأكثر أهمية، لأن ذهنك لا ينام أبداً.

وقِّع هذه الورقة وأرِّخها وادعوا شخصاً تتعهد له بأن تقوم له بالمثل. راجع معه أسبوعياً لكي تثبت بأنك مازلتِ ملتزماً بالمنهج. غيِّر الورقة على الأقل كل شهر.

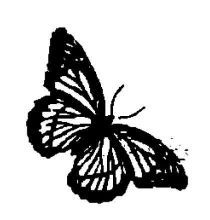
فكِّر فقط بما تريد أن تفعله، ولا تفكر أبداً بما لا تريد فعله. تخيّل نفسك بأنك تكسب النقود التي يتطلبها كل هدف من تلك الأهداف.

اكتبها. اقرأها. قلها. انظر إليها. ولاحظ كيف تصبح أهدافك بطريقة سحرية حقيقة واقعية في حياتك.

الاكتشاف الثالث عشر:

ادراك عبقريتك

هل أنت "عبقري"؟ يتمثل تجسيد عبقريتك بمعرفة ما تريد فعله في الحياة والقيام به لأنه يعكس حقيقتك. تايغر ودس، أوبرا، وارن بافيت، بيل غايتس، كلهم



يوجد وادٍ عميق وضيق مبلل في ضوء شمس الصباح ومليء بنقط صفراء، خمّنت ميشيل بأنها كانت أزهار الردبكية ذات العيون السوداء. وفي الأسفل شق جدول صغير متلألئ طريقه عبر الوادي. كانت الغابة تصحو مع أصوات طيور الزرياب الأزرق والسناجب الرشيقة، وهناك في الأفق كانت جبال روكي تقف شامخة بجلال وهيبة.

"هذا المكان مبارك وهذا النهار مبارك ونحن مباركتان"، صاحت سام من فوق الوادي.

"لا أذكر بأن سمانثا مونرو قد فازت بالميدالية الذهبية الأولمبية في العدو". وأخيراً حصلت ميشيل، المحافظة على مكانها، على ما يكفي من الأنفاس لكي تتكلم.

"قبل وقتك أيتها الفراشة"، قالت سام ضاحكة، واستمرت بالنظر إلى الوادي. "تعالي إلى هنا على الحافة معي".

اختارت ميشيل المكان الذي تدوس عليه بين الصخور بعناية إلى أن وصلت إلى البقعة المسطحة القريبة من الحافة. انحنت إلى الأمام؛ كان العلو يبلغ حوالى 100 قدم. رجعت على الفور عدة خطوات إلى الوراء بعدما شعرت بالدوار.

"قفي الآن بشكل مستقيم"، قالت سام "وهي تنظر إليها مباشرة، بكل لطف وحب. أريد منك أن تأخذي نفساً عميقاً وبطيئاً... أعمق نفس في حياتك".

أغلقت ميشيل عينيها وركّزت على سحب أكبر كمية من الأكسجين الجبلي النقي وحبسته وقتاً طويلاً ثم زفرته حتى آخر جزيء منه.

"تمام. افعلي ذلك ثانية. ولكن بشكل أبطأ أكثر هذه المرة. إشهقي كل الأشياء الجيدة وازفري كل الأشياء التي تخافينها".

استسلمت ميشيل لإرشادات سمانثا وفي غضون سبعة أنفاس نقّت نفسها بالكامل. وعندما [illegible]
تشع نشاطا وحيوية. فتحت عينيها وشعرت بطاقة فائضة.

"واو". أمعنت النظر في الأفق بإعجاب متجدد.

"تعالي إلى هنا واجلسي بجانبي"، قالت سام ملاطفة.

يجسدون عبقريتهم الخاصة. إنهم يعيشون الحياة التي خُلقوا لكي يعيشوها. من الصعب تخيلهم يقومون بشيء آخر. لا عجب أنهم ناجحون إلى هذا الحدّ!

وهنا أربع خصائص مميزة للناس الذين يجسدون عبقريتهم.

1. **الهواية**: إنهم يحبون ما يقومون به. وإذا لم يتلقوا أجراً مقابله، فسيفعلونه مجاناً.
2. **الموهبة**: إنهم يجيدون ما يقومون به. سمِّها موهبة، أو مقدرة، أو عبقرية... إنهم يملكونها.
3. **القيم**: إن قيامهم بعملهم في غاية الأهمية بالنسبة لهم.
4. **القدر**: إنهم يشعرون بأنهم يفعلون ما قُدِّر لهم أن يفعلوه. إنه أقرب لأن يكون أمراً روحياً. إنه قدرهم.

هل العبقرية موجودة فقط عند العظماء؟ قطعاً لا! نحن نعتقد بشدة أن لكل شخص عبقريته الخاصة حتى أنت. أنت تملك مواهب، وقدرات، اهتمامات، وقيم لن يتمكن أحد سواك من رفعها إلى مستوى العظمة. إن لك قدر لن يمكن لأحد سواك أن يحققه.

كيف لك أن تبدأ بإدراك عبقريتك؟ نرجو أن تكمل التمرين الموجود على الصفحة التالية لكي تؤلف قائمة عبقريتك ذات الأجزاء الأربعة.

الغاية من هذا التمرين هي مساعدتك على إدراك نواحٍ أخرى في شخصيتك. كلما وصلت إلى هذه الأجزاء من شخصيتك...

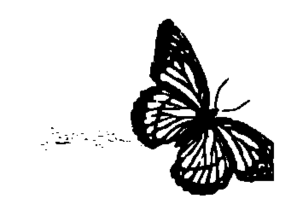
▲ كلما شعرت *بطاقة* أكبر في أنشطتك اليومية.

▲ كلما حققت المزيد من *الإنجازات*.

▲ كلما حققت المزيد من *النجاح*.

▲ كلما *اقتربت* من الوصول إلى أن تكون مليونيراً.





رأتها ميشيل تشير إلى صخرة ضخمة ناعمة كطاولة تقع إلى يسارها. انزلقت سام بسهولة على الحافة ثم انزاحت قليلاً لتفسح لها مجالاً بجانبها. بعد نظرة أخرى لم تكن سهلة إلى الأسفل، انضمت إليها ميشيل، وتركت ساقيها تتدليان فوق الحافة. "لطالما كنت أخاف المرتفعات"، اعترفت ميشيل.

"حان الوقت للتخلص من ذلك"، ردت عليها سام.

"كان جيدون هو الذي يأخذ نيكي إلى مدينة الألعاب لركوب تلك الألعاب الميكانيكية"، تذكرت ميشيل. "حنة كانت تشبهني أكثر من هذه الناحية".

انحنت سام والتقطت كوز صنوبر بنياً مصفراً من بين عدة أكواز أخرى مبعثرة في المكان. "إن التخلص من الخوف يتعلق في جزء كبير منه بالقيام بما تخافين منه بالضبط".

وعندما لعب النسيم المنعش بشعرها ونظرت إلى الجدول وهو يتلألأ تحت وهج الشمس الصاعدة، أحست بالفعل أن خوفها بدأ يتراجع.

قذفت سام كوز الصنوبر إلى الوادي. "سيكون هناك الكثير من الأشياء المخيفة التي ستجربينها... إذا كنت تريدين أن تصبحي مليونيرة حقاً".

"حسنا، أنا أريد"، قالت ميشيل بتصميم.

"ماذا ستفعلين بكل ذلك المال؟"

"أولاً سأناضل لأستعيد أطفالي".

"وبعد ذلك؟"

"بعد ذلك سأجعلهم يدفعون ثمن فعلتهم".

"هم؟"

"نعم، الأشخاص الذين دمروا حياتي. مثل ذلك السائق السكير"، قالت وهي على وشك أن تبصق.

"همم".

لاحظت ميشيل شيئاً غريباً في نبرة سام، ولكنها تابعت من دون توقف. "وبالنسبة لآل إريكسن. أريدهم أن يعلموا ماذا يعني أن تنام على أريكة شخص آخر لستة أشهر".

قائمة عبقريتي

الهواية:

ماذا أحب أن أعمل؟

ما هي النشاطات التي تشعرني بالسرور؟

ما الذي يستثيرني في الحياة؟

ما هو طموحي السري؟

ما هي هواياتي؟

1. ______________________
2. ______________________
3. ______________________
4. ______________________

الموهبة:

ماذا أجيد؟

ما هو الشيء الذي ألقى المديح بشأنه؟

بما تفوقت في الماضي؟

بما نجحت؟

ما هي قدراتي؟

1. ______________________
2. ______________________
3. ______________________
4. ______________________

القيم:

ما هو الشيء المهم بالنسبة لي؟

ماذا سأفعل لو كنت غنياً؟

ما هو الشيء الذي سأتحمله؟

ما هو الشيء الذي لن أتحمله؟

ما هو الشيء الذي سأخاطر بحياتي من أجله؟

1. ______________________
2. ______________________
3. ______________________
4. ______________________

القدر:

ما هو الشيء الذي قُدِّر لي أن أقوم به؟

ما هي مهمتي الفريدة في الحياة؟

ماذا يريدني الله أن أفعل؟

ما هي فرصتي الفريدة الخاصة؟

ما هو المكان الذي يمكنني فيه أن أحدث فرقاً؟

1. ______________________
2. ______________________
3. ______________________
4. ______________________





"إذاً فأنت تريدين الانتقام".

"ذلك يناسبني"، قالت ميشيل موافقة.

"لأنهم دمروا حياتك؟"

ارتبكت ميشيل. "حسناً، لقد دمروا حياتي بالفعل"، قالت عابسة.

"يوجد شخص واحد يمكنه تدمير حياتك، وهو أنت".

أغضب هذا الكلام ميشيل. حملقت ميشيل مشهرة إصبعها في وجه المرأة الأخرى. "قُتل زوجي بواسطة سائق مخمور. هذه واقعة. وأبواه سرقا ولديّ. هذه واقعة. وفقدت منزلي. هذه واقعة".

"أنا لا أناقش وقائعك، أيها المستشار"، قالت سام، وكأنها قاضٍ في قاعة محكمة. "ولكن، عليك أن تقرري ما إذا كانت هذه الوقائع ستجعلك ضحية أو منتصرة. والآن أنت تتصرفين كضحية".

"ولكن، أنا فعلاً ضحية!"

"يا آنستي، كل واحد منا هو ضحية شيء ما، ولكن بعض الأشخاص لا يتصرفون كضحايا. "لدي صديق مصاب بالشلل في أطرافه الأربعة. هل تعرفين ماذا يفعل لكي يعيش؟ إنه يرسم صوراً كاريكاتورية بقلم يمسكه بين أسنانه".

نظرت ميشيل إلى الوادي. لقد شعرت فجأة بأنه أكثر عمقاً. "وأنت تقولين ذلك لأنني...؟"

"لأن صديقي ليس ضحية، إنه منتصر. الضحية يتذمر. المنتصر يتعلم".

نظرت ميشيل إلى ركبتيها. "ماذا سيتعلم المرء من خسارة كل شيء؟" سألت ميشيل.

"أخبريني أنت".

حبست ميشيل دموعها. "تعلمت بألا أحب الأثرياء".

هاي ، قالت سام ممازحة. " انا ثرية".

تراجعت ميشيل بسرعة. "تعلمت بألا أحب بعض الأثرياء".

"ماذا تعلمت غير ذلك؟" رمت سام كوز صنوبر آخر فوق الوادي.

الاكتشاف الرابع عشر:

حب العمل



من الأسهل لك أن تركب حصاناً في الاتجاه الذي يسير فيه

أبراهام لنكولن

لكي تصبح غنياً في دقيقة واحدة أنت بحاجة لأن تحب ما تفعل وأن تكون مولعاً به. يرجع نجاح المليونير المتنور إلى حب العمل.

تذكَّر، إن القوة التي تسيِّر الأفعال البشرية هي العاطفة. العواطف – ليست المعارف الباردة – هي التي تقود المليونير المتنور إلى تحويل الأفكار الجيدة إلى قيم عظيمة. إذا كنت تحب ما تقوم به، فسيكون الأمر أكثر سهولة ويسراً. ارجع إلى الاكتشاف الثالث عشر. أي البنود في قائمة عبقريتك تحرك عواطفك أكثر؟ اكتب قائمة بها كلها أدناه.

طريقي المحتمل إلى لائحة الأثرياء

1. ________________________________
2. ________________________________
3. ________________________________
4. ________________________________

برايت هاوس هي "شركة لابتكار الأفكار"، ومثال نموذجي لحب العمل. إنهم يأخذون من زبائن مثل كوكاكولا، جورجيا باسيفيك، وهارديز ما بين 500,000 إلى 1,000,000 دولار ثمناً للفكرة الواحدة. يقول جوي رايمان من شركة برايت





كانت ميشيل صامتة. لم تحب هذه اللعبة.

حثتها سام. "هل تعلمت أنه بإمكانك البقاء على قيد الحياة؟"

أحنت ميشيل رأسها علامة على الموافقة، ولكن بدون أي رغبة.

"هل تعلمت كيف كنت تحبين عائلتك أكثرمن حياتك نفسها؟"

حبست ميشيل دموعها ثانية، ولكنها انهمرت مع ذلك هذه المرة. وحتى لو رأتها سام، فلم يكن ذلك ليمنعها من إكمال حديثها. "يمكنك التعلم من هذه النقطة".

قالت ميشيل هامسة. "تعلمت فعل أي شيء تقريباً لأستردهما".

"و... "، حثتها سام على المتابعة.

فكرت ميشيل لوقت بدا طويلاً جداً. من المؤلم إخراج أسوأ ما بداخلك. "تعلمت أن أبذل عناية أكثر بعملي. لو أنني لم أدع التأمين تنتهي مدته..."

كان ذلك درساً قاسياً"، قالت سام برقة.

فكرت ميشيل ملياً للحظة. "إليك شيئاً آخر تعلمته، وهو أنني لست بارعة فيما يخص النقود".

قالت سام بنبرة ساخرة، "مسكينة أنا. أنا لم أرث نقوداً، ولهذا أعتقد أنني دائماً فقيرة".

"حسناً... أنا لست بارعة فيما يخص النقود".

"لنفترض بأنك على حق. هل تريدين أن تكوني على حق أم تريدين أن تكوني غنية؟"

فكرت ميشيل في هذا السؤال.

"أي شخص يمكنه أن يكون بارعاً في استخدام النقود"، قالت سام. "وأنا أعتقد أنه حتى أنت يمكنك ذلك، إذا اخترت ذلك.

"بشكل أساسـ، [illegible]

ويعيدون ترتيب حياتهم بحيث لا تحدث ثانية. وإلا فستستمر الحياة بتكرار الدرس نفسه عليك حتى تفهميه. اعتاد أبي أن يقول دائماً، 'في المرة الثالثة التي يعضك فيها كلب، ستعرفين شيئاً واحداً بدون أدنى شك: وهو أن الخطأ ليس خطأ الكلب'".

هاوس، "نحن نقوم بشحذ القلب لا شحذ الذهن، فالإبداع يتعلق بما يشعر به الناس أكثر من تعلقه بما يفكرون به".

أن تصبح مليونيَراً متنوراً في دقيقة هو بمثل سهولة هذه البنود الثلاثة:

1. قم بما تحب القيام به.
2. أضف قيمة كبيرة.
3. تعلّق به.

هذا هو الطريق. ستأتي الملايين عندما تقطعه.

الاكتشاف الخامس عشر:

الخيال يتفوق على الإرادة



منذ ما يقارب 100 عام، قال طبيب فرنسي يدعى إميل كو شيئاً عميقاً جداً.

"عندما تصطدم الإرادة مع الخيال، فإن الخيال سيفوز على الدوام".

بكلمات أخرى، عندما تتضارب إرادتك - ذاتك المنطقية، العقلانية - مع خيالك - ذاتك الإبداعية، النصف الأيمن من دماغك- فإن خيالك سيربح دائماً.

إذاً، ببساطة، الخيال هو الأساس. على سبيل المثال، يُقال للطفل بأن لا وجود للوحوش تحت سريره - ولكن الخيال الطفولي ينطلق عندما تُطفأ الأنوار. فإذا أردت تهدئة الطفل، ستنجح بمخاطبة خياله اكثر من مخاطبة عقله. (لا تخف يا عزيزي، فالوحوش في منزلنا ليست من النوع الذي يؤذي الأطفال. نحن لا ندخل إلى المنزل إلا الأنواع التي تحمي الأطفال).





ابتسمت ميشيل.

التقطت سام كوز صنوبر آخر، ولكنها هذه المرة رمته إلى ميشيل. "هل تعرفين شيئاً عن هذه؟"

قذفت ميشيل الكوز مرة في الهواء. "كانت حنة ستقول إنه الشيء الذي تأتي منه شجرة الصنوبر".

"إنها على حق. هذا الكوز يأتي من ذلك النوع من الصنوبريات". أشارت سام إلى مجموعة كثيفة من الأشجار الطويلة العمودية تطوق حافة الوادي. "النوع الذي يتحرَّق حموك لتحويله إلى قطع خشبية بطول أربعة إنشات وعرض إنشين".

أظلم وجه ميشيل.

"داخل كوز الصنوبر هذا يوجد آلاف البذور. هل تعرفين ما الذي يحررها في نهاية المطاف؟"

"عندما يدفع كوز الصنوبر الذكر ثمن العشاء؟"

"لا"، ضحكت سام. "تُحرَّر البذور فقط بواسطة حريق هائل".

"حقاً؟"

"الحرائق الهائلة جزء من عملية تجدد الطبيعة". مدت سام يدها لتلمس الكوز، دون أن تأخذه من يد ميشيل. "كل مائة سنة تقريباً يشب حريق كبير في هذه الغابات، وتكون النار شديدة إلى الدرجة التي تنفجر معها هذه الأكواز، الأمر الذي يطلق البذور من أجل تكوين غابة جديدة".

بعد فترة توقف، تابعت سام، "قد يحدث أحياناً ويشعل الناس حرائق هائلة. يستغرق الأمر فترة... ولكن الأشجار تعود لتنمو من جديد".

ضمت ميشيل يدها حول كوز الصنوبر اللامع.

"لننهض ونمشي".

خاص"، قالت سمانثا. أصبحت ميشيل الآن معتادة على قراءة سمانثا لأفكارها. "أنا أدعوه 'الصخرة". أنا آخذه معي أينما ذهبت، أقصد بشكل مجازي.- أضافت ذلك مع ضحكة خفيفة - وأنا أنصحك بفعل ذلك أيضاً.

ونحن البالغون لا نختلف عن الأطفال - والوحوش التي نتخيلها ليست أقل تهديداً. هل سبق وأحجمت عن القيام بشيء ما بسبب الخوف من الرفض؟ بالتأكيد، كلنا فعلنا ذلك. كلنا حساسون ومشوشون من الداخل. إننا بحاجة ماسة لكي نفعل ذلك، فنحن نكره أن نبدو كالحمقى.

وغالباً ما ينتهي بنا الأمر بتخيل الأسوأ، كأن نرى الآخرين يخذلوننا - يعيقوننا أو يرفضون العمل معنا. أو أن نُظهر أفكارنا للآخرين فتصبح مقروءة لهم. "أراهن بأنها لا تحبني". "ربما يمكنه التكهن بأنني لست ناجحاً كما أبدو".

لماذا لا نتخيل الأفضل؟ تخيّل بأنك تنجح بما تقوم به. تخيّل بأنهم (الآخرين) يقبلونك ويحبونك - أفكارك ومشاريعك - تصورهم يقولون، نعم! تخيّل كم سيكون ذلك رائعاً. أدخل أفكاراً إيجابياً في أذهانهم. "ربما هم بحاجة لما أبيعه". "ربما هذا هو الجواب الذي يبحثون عنه".

على أي حال، إن تخيّل الأفضل لن ينجح دوماً، فالأسوأ يقع أحياناً. ولكن تخيّل الأفضل ينجح في معظم الأحوال.

لماذا؟

لأن الناس يقرؤون بالفعل أفكارك. ما تفكر به ينتقل عبر موجات الأثير إلى الشخص الذي تقابله. إنهم يلتقطونه بشكل لاشعوري. إذاً، طالما أنهم سيقرؤون أفكارك في كل الأحوال، لماذا لا تجعلهم يقرؤون شيئاً يستحق القراءة.

تخيل الحالة المثلى. أظهر لهم أفضل نتيجة ممكنة. هذا ما يفعله المليونير المتنور.





لحقت "ميشيل" بـــ "سام" وهي تتسلق الأرض الصخرية ثانية إلى أرض الغابة الأشد ترحيباً. كانت عضلات ميشيل جاهزة لتحريكها من جديد وقد استمتعت بالسرعة المتمهلة للمشي إذ مكنها ذلك من الاستمتاع بالأوراق الفضية لنباتات المريمية البرية المزهرة واستطلاع الفراشات. لدى رؤيتها واحدة من هذه الفراشات خطر ببالها أن تسأل سام، "سام، لم سميتني 'فراشة'؟"

"لأنك فراشة"، أجابت سام. "حالما تخرجين من تلك الشرنقة".

عادت سام إلى صمتها ثانية وأحست ميشيل بأنها كانت تعطيها بعض الوقت لاستيعاب بعض المسائل التي تمت مناقشتها. بعد مدة قصيرة بدأت سام تسأل أسئلة اعتيادية عن ميشيل، ثم ردت عليها بالمثل وذلك بإخبارها بعضاً من تاريخ حياتها الخاصة.

لقد عانت سام من حرائقها الخاصة. لقد تمنت دائماً أن ترزق بأطفال، هي وزوجها حاولا كثيراً ولسنوات طويلة عانت خلالها من عدة حالات إجهاض. وبعد ذلك استسلم زوجها ذو الثانية والأربعين عاماً لورم خبيث في الدماغ. بعد الاعتناء به أثناء مرضه أصبحت سام مفلسة تماماً كما هي ميشيل الآن. ولكنها استطاعت تدبر أمرها لشراء منزلها الصغير في ريفردايل. من هذه البداية أسست إمبراطورية صغيرة بملكيات ومشاريع تجارية في خمس ولايات غربية. ركزت سام الطاقة التي كانت تأمل بإنفاقها على أطفالها على رعاية علاقة تعليمية واحدة على الأقل في العام. وهذا ساعد ميشيل على فهم السبب الذي دعا امرأة أعمال ناجحة، لديها ما يكفي من الالتزامات مسبقاً، للموافقة على أخذها على عاتقها.

أخذتها سام مرة أخرى إلى الرأس الجبلي. بدت ميشيل سعيدة برؤية المنظر الخلاب. كانت الشمس أعلى بقليل. ومرة أخرى عادتا إلى الحافة. وقفت سام على الصخرة المسطحة وأشارت لميشيل بالانضمام إليها. ما زال الارتفاع يجعل قلبها بخفق بشكل [illegible]

على الحافة معاً، ذراع سام على كتف ميشيل.

"إذاً، ميشيل إريكسن، دعيني أسألك ثانية – بعد استرداد طفليك – ماذا ستفعلين بالمليون دولار؟"

الاكتشاف السادس عشر:

حجم السؤال يحدد حجم النتيجة

(!)

إذا كنت تسأل نفسك "كيف أكسب أو أكوّن مليون دولار؟" فعقلك سيعمل لكي يجد الجواب. سيُرغَم عقلك على العمل بلا توقف إلى أن يصل إلى الجواب المقنع.

لاحظ أن معظم الأشخاص يسألون أنفسهم أسئلة كهذه: "كيف أحصل على وظيفة، أو أجر، أو عمل"؟ أو "هل يمكنني أن أكسب 50,000 دولاراً إذا ما قمت بذلك؟" والسؤال الخاطئ سيعطي نتيجة خاطئة أو غير واضحة.

الأسئلة تحدد الأجوبة مسبقاً. حجم سؤالك يحدد حجم جوابك. وقلة من الناس تسأل أسئلة عن كسب، وابتكار، وإنتاج، وتكوين مليون دولار. لماذا لا تسألها أنت.

أخبر بين فيلدمان، المشهور كأكبر بائع بواليص تأمين في العالم، مارك مرة بأن الفرق بين كسب 100,000 دولار في السنة ومليون دولار في السنة هو صفر عملياً. لكي يكسب البائع بالعمولة 100,000 دولار في السنة، عليه أن يعمل 250 يوماً في السنة لقاء 400 دولار في اليوم. وليكسب مليون دولار في السنة، يجب أن تزداد الـ 400 دولار لتصبح 4,000 دولار في اليوم. الفرق هو صفر. والسؤال الذي يفرض تحقيق ذلك كان: "إذا كانت حياة من تحبهم تعتمد على ذلك، هل يمكنك فعل ذلك؟" وكان الجواب في معظم الأحوال "نعم" مدوية.

ومن ذلك أن الأشخاص الذين يسألون أسئلة خاطئة يعيشون تحت مستوى قدراتهم الحقيقية الكامنة. إنهم يملكون موهبة وإمكانية أكبر مما ينتفعون منهما. وهذا ينطبق على كل الأشخاص تقريباً. إننا نشجعك على إعادة التفكير فيما يمكنك فعله وعلى القيام به في الحال!





كان صوت ميشيل خافتاً وصارماً. "سأجعل مواردي المالية قوية جداً بحيث لن يكون أحد بمقدوره إيذائي أو إيذاء عائلتي ثانية".

"جيد"، قالت سام. "ماذا تريدين أيضاً؟" الحلم، أضافت بصوت هامس.

كانت ميشيل تنظر إلى الأفق بإمعان وهي تصف ما قد بدأت تراه بعقلها. "سأشتري مزرعة. ليست مزرعة للعمل، لا أريد أن أخض الزبدة أو أزرع الذرة. ولكني أريد مكاناً كبيراً جداً مع الكثير من الغرف والكثير من الأراضي كي نتمكن من الحصول على كل الحيوانات الأليفة التي نريدها وأكبر حديقة في العالم".

"وماذا أيضاً؟"

"أليس ذلك كافياً؟"

"هل ينبغي أن يكون كافياً؟ لماذا لا تحصلي على كل ما تريدينه؟ هل ستؤذين أحداً إذا حصلت على كل ما تريدين؟"

"لا..."

"إذن، تابعي مسيرتك. أخبريني كم ستكون حياتك جميلة عندئذ؟ الأمر لا يتعلق بالمال فقط".

هزت ميشيل رأسها. "أنا لا أريد القيام بذلك".

"لا تريدين الأمل".

"لا".

اقتربت سام أكثر. "انظري"، قالت هامسة، "لا يوجد أحد هنا غيرنا. خذي فرصتك. دعي نفسك تحلمين. كيف ستكون حياتك عندئذ؟"

ترددت ميشيل.

"هيا"، شجعتها سام.

"حسناً..." بدأت ميشيل ببطء. "نحن نملك تلك المزرعة. و الطفلان عادا [illegible] لأصدقائهما القدامى وأصدقاء جدد. حنة لم تعد خجولة. إنهما يحبان المدرسة ويحصلان على علامات ممتازة في كل المواد". توقفت لتلتقط أنفاسها.

"استمري".

عندما قررنا كتابة هذا الكتاب، سألنا: "كيف نكتب كتاباً مبتكراً تماماً بحيث يحث على تكوين مليون مليونيراً وأربعمائة ملياردير اً في هذا العقد؟" لقد سمَّى بوب الكتاب بشكل مثالي: مليونير في دقيقة واحدة. كان عنواناً موجهاً ليقوم بمهمة عظيمة. لماذا؟ لتغيير المستقبل الاقتصادي للعالم نحن بحاجة لابتكار وظائف. والمقاولات هي الطريقة الأفضل، والأكثر استمرارية وإمكانية للتحقيق.

تثبت الإحصاءات بأن كل مليونير يُحدث 10 وظائف جديدة وكل ملياردير يُحدث 10,000 وظيفة جديدة. ولهذا، فإن هذا الكتاب، بحلقاته الدراسية الضرورية، ومشاوراته بعيدة المدى، وتدريباته (زر موقعنا على الإنترنت www.oneminutemillionaire.com للمزيد من المعلومات حول هذه الخدمات) سيحقق هدفنا. كل هذا حدث لأننا كنا على الدوام نسأل أنفسنا وغيرنا أسئلة مهمة. وكل سؤال له أهداف وأحلام كبيرة متعلقة به.

عندما تسأل نفسك والآخرين أسئلة أفضل، فإن نتائجك ستتحسن بشكل كبير، والعالم سيصبح أفضل، ونوعية وكمية خدماتك ستتوسع، والفرق الذي تحدثه سيشهد تغييراً كمِّياً، وستترك أثراً عميقاً على جدار الزمن.

الاكتشاف السابع عشر:

أنت تعرف الجواب مسبقاً



"[illegible] قال: "هذا أقوى كمبيوتر على الأرض". الكمبيوتر هو عقلك الذي يسجل كل شيء يحدث لك - بملايين المعلومات المختلفة المدخلة في وقت واحد- الحرارة، الضوء، الرطوبة، الصوت. إنه يحافظ على جسدك يعمل، وقلبك ينبض، ورئتيك تتنفسان - وكل ذلك تحت إدراكك الواعي.



"إنهما يملكان كل الألعاب والثياب والكتب التي يريدونها، ولكنهما يتعلمان كيف يعطيان بالمقابل أيضاً". كانت الآمال الصغيرة تبزغ براعمها في داخلها كأزهار الردبكية ذات العيون السوداء في الوادي. "إننا نسافر إلى كل الأماكن التي كنا نريد الذهاب إليها. تحتل خنة المركز الأول في المسرح المدرسي ونيكي أفضل لاعب عرفته دير كريك في مركز الدفاع".

"ومن المسؤول عن حدوث ذلك؟"

"أنا".

هزت سام رأسها. "هكذا يتكلم المنتصر. وأنا أستطيع التعامل مع هذا الوضع".

"عظيم". أخرجت ميشيل تنهيدة سعيدة.

"أوه، أنت لم تنتهي بعد أيتها الفراشة". غمزتها سام. "هناك شيء آخر. أنت بحاجة الآن لإعلانه بواسطة الصراخ".

"عفواً؟"

أخبري الكون! بصوت عالٍ!"

فجأة فهمت ميشيل الرسالة. نظرت إلى الوادي المنفتح أمامهما بجانب جبال روكي الشامخة. مدت ذراعيها. "أريد..."

"لا! قوليه وكأنه يحدث الآن".

ملأت ميشيل رئتيها بالهواء، ثم صاحت عبر الوادي، "أنا مع طفليّ!"

فزعت عندما سمعت صوتها يرتد إليها بنفس الشدة تقريباً.

طفليّ... طفليّ...

الصدى.

"تابعي".

"نحن نعيش في مزرعة كبيرة جداً..."

مزرعة كبيرة...

"... مع الكثير من الحيوانات الأليفة..."

أليفة...

كل ما تعلمته في حياتك مسجَّل بطريقة لا يمكن محوها أبداً. كل ما سمعته، وقلته، وقرأته، وشاهدته، وخبرته. هذه هي قاعدة البيانات التي تحملها معك أينما ذهبت. حتى أن البعض يلمّح إلى أن الحمض النووي يحمل معه خبرة الأجيال السابقة. باختصار، إن بنك المعلومات اللاواعي لديك هائل جداً. لا يملك الناس ذاكرات سيئة، بل يملكون ذاكرات مثالية. ولكن النظام الذي يسمح لهم بالوصول إلى ما هو موجود سلفاً هو السيئ.

والآن، كيف يعمل حدسك؟ افترض بأنك تحاول الوصول إلى قرار ما، وحدسك يمسح بيانات بنك المعلومات الهائل لديك، ويقيِّم ويعالج، إلى أن يتوصل إلى نتيجة. وهو الآن يحاول تنبيهك بإشارة ما.

إليك الجزء الصعب. حدسك كالأبكم الأصم... مع قدرة مثالية على الرؤية. بإمكانه رؤية ما يمكن فعله بكل وضوح، ولكن الطريقة التي ينبهك بها "حساسة" بعض الشيء. وكل شخص يملك طريقة فريدة للحدس. بالنسبة للبعض تكون الإشارة نوعاً من الشعور الساكن. بينما تكون بالنسبة للبعض صوتاً داخلياً هادئاً ومطمئناً. وقد تكون بالنسبة للبعض الآخر وميضاً من التبصُّر. وربما تكون توليفة مشتركة من الثلاثة معاً. وأنت، كيف يرسل حدسك إشارته إليك؟

هل تذكر مرة انتابك فيها "حدس" يقول إن شيئاً ما كان صحيحاً. ارجع إلى ذلك الوقت في عقلك. أعد الذاكرة إلى ما قبل "لحظة الحدس" تلك ومن ثم قدِّم الذاكرة صورة بصورة، وحاول أن تلاحظ أية إشارات داخلية في جسدك مرتبطة بالحدس. ماذا تلاحظ؟ صورة؟ صوت؟ شعور؟ كيف تعرف بأنه يومئ بالحقيقة؟ أنت "تعرف" وحسب.

أين تعرف ذلك؟ لاحظ أين يتمركز هذا الإحساس باليقين في جسدك. هل هو دافئ أم بارد؟ هل هو واضح أم مشوش؟

أنت تملك سلفاً قدرة مذهلة على "معرفة" الاتجاه الذي يجب أن تسلكه، ولكنك ببساطة بحاجة لتعلم كيف تترجم إشاراتك الشخصية.

استشر حدسك. وقبل اتخاذ قرار ما، تفحَّص "العارف الداخلي" فيك. وامشِ معه. إنه غالباً لا يخطئ أبداً.



"... ونحن سعداء وناجحون كما لم نتخيل يوماً!"

أبقت ذراعيها ممدودتان على وسعهما، وحدها مع سام على أعلى قمة في العالم، تستمع إلى الكلمات الأخيرة للصدى:

يوماً...

يوماً...

يوماً...



على مدار الأسبوع التالي، اتبعت ميشيل وسام نفس الروتين: الاستيقاظ في السادسة والجري حتى الصخرة. وفي كل يوم كانت ميشيل تجد الطريق أسهل قليلاً، إلا أنه في اليوم السابع، سبقت ميشيل سام وتخطتها ووصلت الرأس الصخري قبلها بحوالى 60 ثانية. عندما سمعت صوت سام وهي تشق طريقها عبر الغابة خلفها، كانت قد وصلت إلى نهاية الحافة، تردد أهدافها بقوة ويداها مفتوحتين.

"عمل جيد يا آنستي!" أبدت سمانثا استحسانها. شكت ميشيل في أن تكون صديقتها الجديدة قد تراخت قليلاً، ولكنها مع ذلك كانت تشعر بشعور رائع.

بعد التمتع بالمنظر بصمت لبضع لحظات والتقاط أنفاسهما، أشارت سمانثا برأسها إلى الصخرة المسطحة. استلقت على الأرض وطوت يديها خلف رأسها وصالبت رجليها عند الكاحلين ثم أطلقت تنهيدة ارتياح. "كان الدكتور فرويد يهدف لشيء ما عندما كان يطلب من الناس الإستلقاء لكي يحللوا أنفسهم". نظرت إلى ميشيل. "تعالي أيتها الفراشة، انضمي إلي".

أشرقت الشمس على ميشيل بدفء يبعث على الإرتياح، كما أرسلت الصخرة المستحمة بالشمس [illegible]

كان أكثر من دفء جسدي. كانت تشعر بالسلام لأول مرة، ليس فقط منذ وفاة جيديون ولكنه شعور مختلف قلما اختبرته في حياتها من قبل.

كانت هناك روح تطوقها، روح تبعث السكينة والإطمئنان في نفسها، لقد

الاكتشاف الثامن عشر:
كن منسجماً



يمكن لضوء الشمس أن يشعل حريقاً إذا ما رُكِّز عبر عدسة مكبرة. ولكن، ينبغي أن تكون الظروف "صحيحة تماماً". إذا أمسكت بالعدسة المكبرة بعيداً عن الورقة فستنتشر الأشعة ولن تنتج طاقة كافية لإشعال النار.

عندما تسخن الماء إلى الدرجة 100 مئوية، فسيبدأ بالغليان. وإذا وصلت درجة الحرارة إلى 99 فقط، فلن يغلي الماء.

يجب أن تبلغ الطائرة سرعة أرضية محددة قبل أن ترتفع لتطير في السماء. وأي سرعة تقل عن هذه السرعة لن تسبب طيراناً - لن تسبب إلا تحطماً مذهلاً في نهاية المدرج.

يجب أن يبلغ القمر الاصطناعي "سرعة انفلات" لكي يتحرر من قوة جذب الجاذبية الأرضية، ليسقط على مدار يكفي لدفعه فيه نفس طفل رضيع. ولكن إذا لم تبلغ المركبة الفضائية سرعة الانفلات تلك، فإنها ستسقط إلى الأرض.

يصرف بعض الناس كميات هائلة من الطاقة في محاولتهم لكي يصبحوا ناجحين مالياً. يبدو الأمر وكأنهم يقومون بكل شيء بشكل صحيح - يضعون الأهداف، ويقرؤون الكتب، ويحضرون الحلقات الدراسية. إنهم يقومون بكل الأنشطة المناسبة، ومع ذلك، فالنجاح يفلت منهم لسبب ما. فيما يقوم آخرون بنفس الأنشطة، ولكنهم مغمورين عمليا بالثروة. ما هو الفرق؟ لتحقيق الوفرة انت بحاجة لتحقيق الانسجام - الحالة التي تكون فيها كل أجزائك متناسقة. أنت بحاجة لرصف ثلاثة أجزاء أساسية على نسق واحد.





ربطتها بسمانثا، كانت تعرف بأن ذلك حصل بواسطة سام، ولكن الأمر- مع ذلك- كان أكبر من سام بكثير.

"من أين سنبدأ اليوم؟" سألت ميشيل بعد لحظات قليلة من الصمت.

"امتحان النصف فصلي".

"أوه، يا إلهي". قالت ميشيل مستغربة.

"لا تقلقي، إنه اختبار شفهي فقط. أخبريني عن الاكتشافات التي اكتشفتها هذا الأسبوع".

عرفت ميشيل على الفور عما تتكلم سام – لقد أمضيا عدة ساعات في الحديث عن اكتشافات المليونير المتنور. لقد علمتها سام بأن تعلم شيء ما بشكل عقلي أمر، واستيعابه عاطفياً أمر آخر تماماً. بدون وميض البصيرة ذاك – تجربة الاكتشاف – لا يكتمل الدرس. سمَّته سام "التعليم التغييري" كنقيض "للتعليم المعلوماتي".تعليم القلب في مواجهة تعليم العقل. أخبرتها سام أن الإكتشاف وحده لا يكفي، إذ أن مشاركة هذا الاكتشاف مع شخص آخر بأقرب فرصة ممكنة لا يقل أهمية عن الإكتشاف نفسه أبداً. بهذا المعنى يُستوعب الدرس بشكل أعمق.

استرجعت ميشيل ما فعلته خلال الأسبوع المنصرم لتراجع اكتشافاتها المفضلة. "محصول الواهبين" قالت ميشيل. "لقد كانت فكرة جديدة بالنسبة لي". لطالما كنت أعتبر الأغنياء بخلاء لا يسعون إلا إلى المال، ولكنك بيَّنت لي كيف أسلك طريقي الخاص إلى الثراء. أعجبني ذلك".

"أعطني اكتشافاً آخر"، حثَّتها سام.

"كتابة أهدافي يومياً"، أجابت ميشيل على الفور. "في المرات القليلة التي قمت بذلك، أحسست بذلك الصوت في رأسي..."

"هل تعنين السيد والسيدة نعم ولكن؟" قالت سمانثا مبتسمة.

[illegible]

مثلاً" – جفلت قليلاً ولكنها أحست بأنها تستطيع المتابعة – "وأكاد أسمع صوتاً يقول "نعم، ولكن قد فات الأوان. نعم، ولكنك لست ذكية بمّا يكفي. نعم، ولكنك لن تحصلي على المال أبداً"".

الأول هو الرغبة: ينبغي أن ترغب بما تريد. والثاني هو الثقة: ينبغي أن تثق بأنك تستطيع صنع المال – الكثير من المال. والثالث هو قبول الذات: ينبغي أن تؤمن بأنك تستحق أن تكون ثرياً – حتى العظم. إذا كان أحد هذه الأجزاء خارج الصف، فطاقتك ستنتشر بشكل تفقد معه فعاليتها. على سبيل المثال، لربما تريد أن تصبح ثرياً وتشعر بأنك تستحق ذلك، ولكن بعد عدة محاولات فاشلة، يتكون لديك اعتقاد بأنك لست الشخص المناسب لأن تكون ثرياً. اثنين من ثلاثة ليس كافياً. أنت لست منسجماً. أنت تشغِّل محركين فقط، ولكي تبلغ سرعة الانفلات أنت بحاجة لتشغيل الثلاثة. وهكذا تسقط ثانية إلى الأرض. هل يبدو الأمر مألوفاً؟

لإنتاج حرارة كافية، لبلوغ نقطة الغليان، لبلوغ السرعة الأرضية الصحيحة، لتحقيق سرعة الانفلات، أنت بحاجة لأن تكون منسجماً. كل جزء فيك يجب أن يشترك – قلبك وعقلك وروحك. فلتنطلق كل الأنظمة. المليونير المتنور منسجم.

الاكتشاف التاسع عشر:

أنت مغناطيس للمال



هل أنت مغناطيس للمال؟ بالتأكيد! المغناطيسية واحدة من القوى المتحركة الأساسية في الكون. إنها القوة التي تربط المجرّات بعضها ببعض. إنها القوة التي تحرك أدق الجسيمات دون الذرية في جسدك. الأرض نفسها مغناطيس هائل [illegible] في الحياة اليومية تجد المغناطيس في الهواتف، والتلفزيونات، وأجهزة الراديو والستيريو، وكاميرات الفيديو، وفي كل الأجهزة الكهربائية المنزلية – الثلاجات، المايكروايف، إلخ...

حول كل مغناطيس يوجد "حقل مغناطيسي" غير مرئي. وعندما يتصل مسمار



"واو. أنت بارعة في 'نعم ولكن'".

"نعم، ولكنني أملك أستاذة بارعة"، قالت ميشيل ضاحكة، "منحتني واحدة من هذه الأمور". رفعت ميشيل ساعدها النحيل المنمّش، الذي أصبح مبقّعاً الآن، فتدلّت منه شريطة مطاطية أرجوانية. هذا شريطتي الثانية. لقد جلدت ساعدي الآخر بها حتى انقطعت".

"أوه". أخذت سام معصم ميشيل وتفحصت العلامة الحمراء الخفيفة فوق ساعتها.

"مازلت أجلد نفسي، ولكن ليس كثيراً".

تركت سام معصم ميشيل. "سيزول هذا الأثر في الأسبوع القادم، ومعه السيد والسيدة نعم ولكن".

في الدقائق الخمس عشرة التالية راجعت سام أهداف ميشيل معها - معلّمة إياها كيف تتصور أهدافها بتفاصيل حسية كاملة وكأنها تختبرها في الوقت الحاضر. رغم أن ميشيل كانت قد بدأت تشعر بثقة أكبر في المستقبل، إلا أنها كانت ما تزال تسمع صوتاً يحفر داخلها - قلق داخلي كانت تعاني صعوبة في تحويله إلى كلمات. وأخيراً سألت سام عنه.

"لقد كان تعلّم هذه الاكتشافات أمراً عظيماً، ولكنني كنت أتساءل..." حاولت ميشيل جاهدة كي لا تجرح إحساس معلّمتها "... متى سنصل إلى الدروس الخاصة بالمليونير؟"

لا بد أن سام قد سمعت السؤال ولكنها لم تجب عليه في الحال بل تابعت التحديق في الغيوم. بدا لميشيل أنها تفكر في الإجابة.

تكلمت سام في نهاية المطاف، وكان صوتها منخفضاً وعميقاً. "هذه هي الدروس الخاصة بالمليونير". شعرت ميشيل من طريقة قولها لذلك بأنها كانت منزعجة قليلاً من السؤال.

"نعم، ولكن..." انتبهت ميشيل لنفسها وجلدت نفسها بالشريطة المطاطية.

لاحظت سام ذلك. "ماذا كانت الفكرة التي جلدتها؟"

"لا أكف عن القول لنفسي بأن ذلك سيكون بطيئاً. أنا أملك الوقت الكافي

مع هذا الحقل المغناطيسي، فإنه يُجذَب إلى المغناطيس - وكأن في الأمر سحراً. لا يملك المسمار أي خيار، وهو لا يقول لنفسه، "أعتقد بأنني سأتجاهل الحقل المغناطيسي اليوم".

هل تعلم بأن المسمار عندما يصبح على تماس مع حقل مغناطيسي، فإنه يصبح هو نفسه مغناطيساً مؤقتاً - مكتسباً قوى جذب لم يكن يمتلكها من قبل؟ طالما يبقى المسمار قريباً من المغناطيس فإنه يحافظ على هذه القوى المغناطيسية الجديدة. وإذا أُبعد المغناطيس، سيرجع المسمار إلى حالته الأصلية. لماذا؟

عندما تتفحص ذرات المسمار تحت المجهر، ستكتشف بأنها تمتلك خصائص مغناطيسية - ولكنها غير منظمة. تتجه ذرات المسمار كل باتجاه مختلف، ولهذا السبب كل واحدة منها تلغي الشحنة الكهرطيسية للأخرى. بالمقابل، تكون ذرات المغناطيس على صف واحد - قطبيها الجنوبي والشمالي يكونان على اتجاه واحد. وعندما يجذب المغناطيس المسمار، تبدأ ذرات المسمار بالاصطفاف لكي تماثل الذرات في المغناطيس - يصبح كالمغناطيس. وكلما كانت هذه الذرات على نسق واحد، كلما سلك المسمار العادي سلوك المغناطيس. (هل تشتم رائحة تناظر وظيفي آتية؟)

يعتبر جسدك حقلاً من النشاط الكهرطيسي. كل ذرة من ذرات جسدك التي يُقدَّر عددها بالتريليونات عبارة عن آلة دقيقة تنتج طاقة مغناطيسية. أنت مصنع متحرك من القوة المغناطيسية.

▲ أنت أيضاً تملك خصائص مغناطيسية - قوىً ساكنة من الجذب.

▲ بما أن "الشبيه" يجتذب "الشبيه"، فإنك تجتذب الأشياء التي تشبهها أو تريدها.

▲ كلما كنت على نسق واحد مع الأشياء التي تريدها، كلما اجتذبتها بقوة أكبر.

▲ لا تملك الأشياء التي تريدها بشكل منسجم خياراً آخر إلا أن تنجذب إليك.

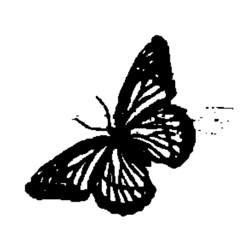
▲ [illegible] المنسجمين جذابين، ساحرين، وفاتنين.

▲ عندما تكون مع شخص منسجم آخر، فإن قوته أو قوتها المغناطيسية "ستنتقل إليك".

▲ كلما كنت أكثر انسجاماً، كلما اتسع الحقل المغناطيسي المحيط بك.

▲ عندما تكون منسجماً تماماً، لن يمكن مقاومتك!





للإكتشافات. عليّ أن أصل إلى جوهر كسب المال... تعرفين، كيف يشتري المرء العقارات، كيف يؤسس عملاً، كيف يكسب مليون دولار".

"هل لاحظتِ مرة كم استغرق بناء ناطحات السحاب؟" سألتها سام. "ما لا ترينه هو سنوات من التخطيط الرفيع مع المهندس المعماري والمتعهد العام. ثم الشهور التي أنفقت في حفر التربة الناعمة ودفع الأعمدة الفولاذية أو الركائز مئات الأقدام في بعض الأحيان إلى أن يصلوا إلى صخرة الأساس. كلما كان البناء أطول، ازداد عمق الركائز. أما بالنسبة "لبنائك" أنت فسأقول لك بأننا مازلنا في مرحلة الحفر".

ظلت ميشيل صامتة لعدة لحظات. "كيف تعرفين هذا القدر عن أمور البناء؟"

"حسناً، إن مبنى مكتبي ليس بناطحة سحاب... إنه مجرد عشرة طوابق ولكن المبادئ هي ذاتها".

استتبت ميشيل على موقفها متأثرة. "أنت تملكين مبنىً بعشرة طوابق خاص بمكتبك؟"

"نعم. أنا والبنك"، قالت ضاحكة. ثم، بعد فترة قصيرة من الصمت، تكلمت سام بنعومة. "ما عليك إلا أن تثقي بي يا آنستي. المال سيأتي. أسرع مما تتخيلين. ولكن أولاً، الأساس".

"حسناً"، قالت ميشيل وهي تشعر كطفلة قيل أنها لن تحصل على الحلوى ما لم تنهي الخضار أولاً.

تابعت سام كلامها. "متى كانت المرة الأخيرة التي أحسست فيها بأن شيئاً ما كان صحيحاً؟"

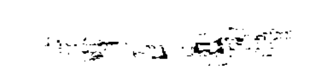
"هذه سهلة. عندما قابلتك".

"ليس هناك علامة إضافية لتملق المعلّم".

"أنا أتكلم بشكل جدي".

"ولكن كيف عرفت؟" برمت سماننا واحداً من خواتمها الذهبية التي تلبسها في أصابعها. "كيف شعرت عندما قابلتني؟ ليس فقط بعقلك وإنما بجسدك".

أغلقت ميشيل عينيها وذهبت ثانية إلى مجمّع ماريبوسا. في تلك الليلة كانت



كما يكتب نابوليون هيل في "فكّر واصبح غنياً"،

"تصبح أدمغتنا ممغنطة بالأفكار المسيطرة التي نحملها في أذهاننا، وبواسطتها تجذب هذه "المغانط" التي لا يدركها أي إنسان القوى، والناس، وظروف الحياة التي تتناغم مع طبيعة أفكارنا المسيطرة".

بكلمات أخرى، أنت تصبح مغناطيساً حقيقياً للأشياء التي تريدها. فإذا كنت تريد المال حقاً، لن يكون بإمكان المال أن يقول لا.

الاكتشاف العشرون:

اطرق الباب وسيُفتَح لك



ادرس هذا الاقتباس:

"يسبق التزام المرء عادة تردد (الفرصة بالتراجع) يتصف بأنه عقيم دوماً. فيما يتعلق بكل أشكال روح المبادرة (والإبداع) هناك حقيقة أولية واحدة، وهي تجاهل كل ما يقتل كل تلك الأفكار والمشاريع الرائعة التي لا حصر لها: إنها اللحظة التي يلتزم بها المرء بدون شك، ومن ثم تتدخل العناية الإلهية أيضاً. كل الأشياء التي تحصل لمساعدة الإنسان والتي لم تكن لتحدث أبداً لو لم يلتزم. شلال كامل [illegible] القرار، مع كل أنواع الحوادث غير المتوقعة، واللقاءات، والمساعدات المالية، التي لم يكن ليحلم إنسان بأنها ستأتي في طريقه. لقد تعلمت أن أكن احتراماً عميقاً لأحد المقاطع الشعرية لغوته: 'أي شيء يمكنك القيام به، أو تحلم بالقيام به، ابدأ به.



تشعر باليأس والوحدة. تذكرت كيف أحست بذلك - من الصباح إلى الليل. الثقل في جسدها. عتمة العالم حولها - وكأنها كانت ترتدي نظارات على عينيها طوال الوقت.

"أنا لست متأكدة..."

"عودي إلى تلك التجربة. أعيدي إحياءها من جديد. لاحظي الأشياء الدقيقة التي كانت تحدث".

حافظت ميشيل على عينيها مغلقتين. رأت ثانية توهج النار وهي تتراقص خلف سمانثا. تذكرت تفاصيل لم تكن تدركها بشكل واعٍ من قبل لأنه كان هناك الكثير من الأشياء التي تجري في رأسها في تلك الأثناء.

"تقدمي خطوة خطوة"، قالت سام.

عندما كانت ميشيل تتبع إرشادات سام معيدة إحياء تلك الليلة، أحست بأنها تشاهد فيلماً سينمائياً للمرة الثانية وتلاحظ أشياء لم تلاحظها في المشاهدة الأولى. وفي تلك اللحظة لاحظت شيئاً ما. تكلمت وكأنها كانت تفكر بصوت مرتفع. "هناك صوت خافت في رأسي يهمس. 'هذا هو. احصلي عليه'".

"السيد والسيدة نعم ولكن؟" سألتها سام.

"هزت ميشيل رأسها. "لا، ليس ذلك الصوت. صوت آخر".

"كيف يجعلك هذا الصوت تشعرين؟"

"همم... مطمئنة... في كل أنحاء جسدي... وأكثر خفة..."

تابعت ميشيل إعادة تمثيل المشهد إلى اللحظة التي دخلت فيها إلى سيارة سام.

"أين هو شعورك الآن؟"

"هنا". فتحت ميشيل عينيها على وسعهما ثم نظرت بعينين نصف مغمضتين في ضوء الشمس وربتت على صدرها. "في قلبي".

أسندت سمانثا نفسها [illegible]

ادعوه الذات الحقيقية. الآن أصبحت تعرفين كيف يبدو هذا الإحساس... وكيف يجعلك تشعرين".

أومأت ميشيل موافقة. "أين تعلمت هذا؟"

للشجاعة عبقرية، وقوة وسحر متأصلة فيها." دبليو إتش موراي، بعثة هيمالايان الإسكتلندية (شركة جاي إم دينت آند سونز المحدودة).

الالتزام هو الشرارة التي تشعل النار. الالتزام هو المفتاح الذي يشغل المحرك. عندما يرسم المرء خطاً في الرمال ويصرّح، "أنا ألتزم بأن أفعل هذا - مهما تطلب الأمر، ومهما أخذ من وقت"، عندئذ تنطلق إشارة غير مرئية، كالمنارة اللاسلكية، تتصل بكل المصادر الضرورية لإكمال المهمة.

ثم تبدأ هذه المصادر "بالتجسد" كالسحر. وتبدأ الأفكار بالتدفق. ويبطئ الزمن أو يتسارع حتى يتكيف مع الظرف. وفجأة يصل الناس وكأنهم قد استُدعوا.

كيف يحصل هذا؟

هل لعبت مرة بالشوكة الرنانة؟ عندما تنقر الشوكة، فإنها تبدأ بالاهتزاز والطنين، مرسلة اهتزازات صوتية ذات طبقة معينة عبر الهواء المحيط بها. فإذا وضعت شوكة رنانة أخرى قريباً منها، معايرة على نفس طبقة الصوت، ستلتقط الشوكة الثانية هذا الاهتزاز وتبدأ بالطنين والاهتزاز بشكل متناغم مع الشوكة الأولى. وإذا كانت الشوكة الثانية غير معايرة على نفس درجة الصوت، فإنها لن تهتز.

بشكل مشابه، أنت ترسل إشارات غير مرئية وصامتة ولكنها تكون، في معظم الأحوال، ضعيفة وغير مركزة. ولكن، عندما تصل إلى مستوى محدد من الالتزام، فإن شدة اهتزازاتك تزداد، وتبدأ روحك أو نفسك أو طاقة حياتك - أو مهما كنت تدعوها - بالتذبذب بتردد أعلى. وهذه الاهتزازات، كالإشارات اللاسلكية غير المرئية، تُلتقَط من قبل أي شخص تقابله. والرسالة تكون رقيقة ولكن واضحة - أنا ملتزم.

عندما تكون ملتزماً، ستُشحَن طاقة خلايا جسدك بواسطة الشغف بالغاية التي

نرجو أن ترجع وتقرأ الاقتباس ثانية. هل أنت ملتزم؟ هلا وثّقت التزامك بالذهاب إلى www.oneminutemillionaire.com وجعلت من التزامك علنياً. عندما تعلن التزامك، فستحصل على دعم الآلاف من الأشخاص.





"من جدي". ابتسمت سام وهي تستعيد ذكرياتها. لقد كان رجل أعمال ناجح جداً. ذات يوم - كنت في الرابعة عشر من عمري - راقبته في اجتماع عمل فيَ غرفة جلوسه. لاحظت بأنه في كل مرة كان يُطلَب منه اتخاذ قرار مهم، كان يتوقف لبرهة ويزم شفتيه ويضع يده على قلبه ويربت ثلاث مرات ثم يصدر قراره. لقد سألته لاحقاً عن الأمر فقال بأنه كان دائماً يراجع 'ذاته الحقيقية' قبل اتخاذ قرار بأي شيء مهم".

"هممم..."

"إذاً، ما هي الخطوة التالية التي يخبرك بها حدسك؟" سألت سام.

ترددت ميشيل، ثم أغلقت عينيها ثانية ووضعت يدها على قلبها. "هذا لا يعجبني". تململت ميشيل على الصخرة. "إنه يقول لي إنه قد حان الوقت لمقابلة آل ريكسن... ولكن..."

"نعم، ولكن..."

"هذا مختلف"، ردت عليها ميشيل. "إنني فقط... فقط خائفة منه".

"تتكلمين عنه دائماً وكأنه بضخامة كينغ كونغ وأكثر شراً منه بمرتين. ولكنك تعرفين بأن ذلك ليس سوى رؤيتك".

"رؤيتي ورؤية الكثير من الناس".

"ما تزال رؤيتك"، أصرت سمانثا. "يمكنك تغيير ذلك".

انتظرت ميشيل.

"تخيليه"، قالت سام معلّمة إياها. "تخيليه بأكبر قدر ممكن من التفاصيل".

"ماذا يلبس؟ ما هي رائحته؟ أين مكانه؟ ما الذي يحيط به؟"

انكمشت ميشيل عندما تجسدت صورة أنتوني في عقلها. تذكرت أول مرة قابلته فيها. كان وجهه مصطبغاً بالأحمر من شدة الغضب - تعبير شاهدته في كثير من الأحيان على مدار السنين. كانت واحدة من المضربين أمام مبنى شركة ريكس تيمبر، متذمرة ضد سياسة شركته المعارضة لإعادة التحريج. التقت بجيديون في نفس ذلك اليوم، عندما خرج كي يفاوض المضربين. لربما كانت مؤمنة بمذهب التغييرية في ماضيها، ولكنها أيضاً كانت مؤمنة بأنها قد وقعت في حبه من اللحظة الأولى التي رأته فيها.

الاكتشاف الواحد والعشرون:
المشاركة تعني الحصول على المزيد

(!)

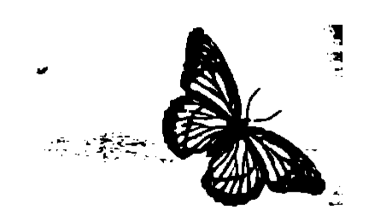
يعرف المليونير المتنور بأن العطاء هو أعلى أشكال إظهار الطبيعة الحقيقية للمرء. إنه اجتماع الإيمان والعمل معاً. ما هو العمل الذي نقصده؟ إنه التصدُّق بالعشر. المليونير المتنور يهب أول 10 بالمائة من مجموع دخله إلى المؤسسات الخيريّة و/أو إلى دور العبادة في منطقته. وهذا العطاء يضاعف من الرخاء الاقتصادي ألف مرة.

لقد نجح التصدق مع جون روكفلر، الذي كان واهباً موسوساً. ونجح أيضاً مع كارنيجي. ومؤخراً نجح مع أوبرا، التي وهبت خلال فترة رشدها 10 بالمائة على الأقل من دخلها السنوي إلى المؤسسات الخيريّة، ومعظمه كان سرياً. قال السير جون ماركس تيمبلتون، أحد أكبر المستثمرين في العالم ومؤسس صندوق تيمبلتون، "التصدق دائماً يعود بأكبر الفوائد على استثماراتك". انظر إلى خلفيات معظم الثروات العظيمة وستجد نموذجاً واحداً شائعاً - كلما زاد عطاؤهم، زاد ربحهم.

لماذا؟ لأن العطاء يزيد من المال. كيف؟ كما الماء موجود في ثلاث حالات - جامد، سائل، وبخار- نعتقد بأنه من المفيد بأن ننظر إلى المال بأنه موجود بثلاثة أبعاد - الحالة المجمَّدة (مادية)، الحالة السائلة (ذهنية)، والحالة الأثيرية أو "[illegible] عندما تعطي المال من موقف العرفان والوفرة، فانه بدفعك من الحالة المادية إلى البعد الأثيري أو الروحي.

وكما يتمدد الماء عندما يُسخَن، يتمدد المال عندما يوهَب. العطاء يكبِّر ويُضاعف المال. وبشكل معاكس، كلما أطبقت الخناق على المال أكثر، كلما قل





"إنك تتحرفين. عودي ثانية إلى السيد إريكسن".

عادت إلى أنتوني، هذه المرة والبخار يتطاير من أذنيه عندما أعلنت هي وجيديون خطبتهما. كان مهذباً من الخارج، ولكن مشاعره كانت واضحة تمام الوضوح.

"يبدو بأنك وصلت"، سمعت سمانثا تقول. "الآن، اجعليه أصغر حجماً. هل ترين كل تلك الأشياء التي تغلفه؟ ليس فقط اللوحات البديعة والأثاث الفاخر، وإنما ثيابه أيضاً. إنه يملك تلك الثياب فقط لأنه اشتراها، كما تعلمين، وهو سيكون مجرد رجل عارٍ بدونها".

خنقت ميشيل قهقهة كانت ستفلت منها فهي لم ترَ أنتوني بدون طقم ثمنه 3,000 دولار. لم تستطع إيقاف التفكير فيما يوجد تحت ذلك الطقم. لقد كان يناهز السبعين.

"هل هو يصبح أصغر حجماً الآن؟ جيد. تابعي. أصغر فأصغر حتى يمكنك وضعه في راحة يدك. هو ما يزال عارياً، بالمناسبة".

فتحت ميشيل يدها.

"انظري إليه هناك".

فتحت عينيها على سبيل التجربة. "أنا أراه فعلاً".

تابعت سام، "إنه يصغر أكثر فأكثر. لقد بدأ يبدو وكأنه ليس آدمياً. إنه بلا ملامح، كدودة. الآن، هو أصغر من ذلك أيضاً. إنه – ذرة من الغبار".

"انفخي عليه الآن، كما تنفخين على شمعة تماماً".

نفخت ميشيل على راحة يدها، وبينما كان حموها يطير في الهواء، تمنّت أمنية.



لم تعد ميشيل الى دبر كر لك منذ كانون الثاني [illegible] سنة كاملة على رحيل جيديون.

اختبرت ميشيل سلسلة مضطربة من الأحاسيس عندما أدركت وجود نقاط علام على الطريق العام ذي المسارين والذي يعني بأنهما يقتربان: اللافتة المكتوبة

حجمه؛ كما تظهر شخصية "سكروج" الخيالية لتشارلز ديكينز بشكل مفعم بالحياة عواقب أن يكون المرء مغلول اليد، بخيلاً، شحيحاً، وقاسياً.

خوفاً من الفقر، يعتقد العديد من الناس بأن المال يتقلص عندما يهبونه (100% − 10% = 90%)، بينما يعرف المليونير المتنور بأن إعطاء المال يتمدد فعلياً في البعد الروحي (100% × 10% = 1,000%). هذه هي الرياضيات الروحية. العطاء يضاعف المال، لا يقلصه. يزداد المال ويتضاعف ويضيف قيمة لكل ما تفعله. عندما تبدأ بالعيش وفق هذا القانون، ستحصد محصولاً مضاعفاً 30 أو 60 أو 100 مرة.

عندما تقطف تفاحة من شجرة، فإن أمنا الطبيعة تحرص في السنة التالية على وضع تفاحتين حيث قُطفت التفاحة المفردة. بذرة تفاحة يمكنها إنشاء شجرة تفاح، محصول من التفاح، غابة من التفاح، ومع الزمن ما يكفي من التفاح لإطعام الجميع، إلى الأبد.

يعرف المليونير المتنور بأن الصدقة بذرة تُحدث أضعافاً مضاعفة إلى ما لا نهاية. التصدُّق هو الوسيلة. أحد أغنى الرجال في أستراليا، الصناعي بيتر دانييلز، قال ذات مرة: "لا يمكن أن تكون جشعاً إذا كنت تتصدق".

يهب المليونير المتنور أول 10 بالمائة من دخله، وهذا العطاء يضاعف من رخائك ألف مرة. إن الالتزام بهذا الأمر سيحول حياتك ويجعلك أكثر ثراء مما يمكن أن تكون قد حلمت به يوماً.

هل أنت مستعد للالتزام؟

بخط اليد "كرز طازج" على جانب مزرعة آل بارسون، وبعد أميال قليلة، كومة الإطارات المطاطية المستعملة التي كانت موجودة هناك طوال عمرها. تلك المشاهد القديمة التي سلّمت بها الآن تبدو عزيزة جداً عليها. كان الوقت مبكراً، والهواء كان ما يزال رقيقاً مع نهاية الصيف وأزهار الردبكية ذات العيون السوداء ما تزال تملأ جانب الطريق.

"سنصل إلى مفترق الطرق خلال 10 دقائق"، قالت إلى جيريمي منبهة. لو أن أحداً قال لها قبل 10 أيام بأنها تتجه إلى دير كريك برفقة جيريمي كافالييري، لأشارت بسبابتها إلى صدغها ورسمت عدة دوائر. ولكن كما قالت سام مع غمزة بعينها عندما غادرت ميشيل، "أي طريق حول الجبل سيكون فيه الكثير من المنعطفات".

كانت ميشيل قد بقيت على اتصال مع جيريمي ودلفن اللذين عرضا عليها نقلها إلى ما كانت تشعر بأنه أهم لقاء في حياتها. لم تشعر بمثل هذا الإحساس منذ أن أخذها جيديون إلى المستشفى عندما أصبحت انقباضاتها تدل على أنها على وشك الولادة. "هل أنت واثقة من أنك لا تريدينني أن أدخل معك؟" سألها جيريمي.

"يجب أن أقوم بذلك بمفردي"، أجابت ميشيل. "ولكن شكراً لك".

غريب كيف ظهر جيريمي بأنه صديق جيد. "ستستغربين مما تكتشفين عندما تتوقفين عن إبعاد الناس عنك"، كما قالت لها سام من قبل.

"حسناً، سأكون في انتظارك في الخارج. يمكنك الإتصال بي على هاتفي الخليوي إذا احتجت لمساعدة".

"هذا لطف منك حقاً".

"كما تعلمين فهذا هو أسبوعي الأخير في مجمّع ماريبوسا أيضاً".

قفزت ميشيل من السيارة.



لم تكن ميشيل لتصدق بأنه من الممكن أن تتعلم كل هذا القدر في هذا الوقت القصير - استغرق الأمر أقل من أربعة أسابيع منذ أن قابلت سام. أحد الأشياء

الاكتشاف الثاني والعشرون:

يعرف الله أين يوجد الخير



إذا كانت حياتنا الروحية مهمة جداً بالنسبة إلى غالبيتنا، لماذا لا نستفد من العوالم الروحية لكي نصل إلى غاياتنا المالية؟ لا يجمع الناس عادة بين المال والقضايا الروحية، بحيث يبدو الأمر وكأننا نريد المحافظة في أمورنا الشخصية.

هل المال لا يجتمع مع الإيمان؟ بصراحة، نحن نعتقد بأنّه من الغباء تماماً أن نتعلم كيف نفهم المال بدون مشاركة خالق كل الثروات.

في دراستنا، لم نجد وعداً بهذا الوضوح. لقد وضعنا هذه القاعدة تحت الاختبار، فنجحت. المليونير المتنور يسلِّم بأن الله يعرف أين يوجد الخير. دع الله يريك السبيل.





التي علمتها لها سام خلال بقائهما على الصخرة هو أهمية التقديم الشخصي. "أحب أن أعلن وفائي لأسلافي"، قالت سام. "ولكن السبب الآخر الذي يدفعني لارتداء ثيابي العرقية هو، حسناً، إذا كنتِ في اجتماع مع 10 أشخاص بمن فيهم أنا، من ستتذكرين فيما بعد؟ أنا أم المتأنقين التسعة الآخرين بأطقمهم مزدوجة الصدر؟"

"إن طول بمقدار ستة أقدام وطلة بهية تساعد المرء دون شك".

"خمسة أقدام وعشرة إنشات، ولكن من يعد".

قبل ذلك بيوم كانت سمانثا قد أخذت ميشيل إلى مزيّنها الخاص. وكانت ميشيل قد تركت شعرها يطول بدون انتظام ولكن المزيّن قصه إلى حدود الكتف بطريقة أنيقة وعصرية. كما أخذتها إلى السوق للتبضع. وهي ترتدي الآن بعضاً من مشترياتهما تلك: سترة فضفاضة فوق قميص أبيض مجعد وبنطلون رمادي غامق فضفاض.

وقفت ميشيل أمام الإنترفون عند البوابة الأتوماتيكية لآل إريكسن، وهناك قامت بتمرين الإحماء الذي علمتها إياه سام.

في تمرين التنفس، أخذت سبعة أنفاس عميقة وحرصت على زفرها حتى آخرها.

في تمرين التصور، أحاطت نفسها بنور أرجواني شديد، اللون الذي يمنحها طاقة إضافية.

وفي التمرين السمعي، استدعت أغنية لطالما أثارت النشاط فيها من قبل، مقطوعة موسيقية مثيرة لريبا ماكينتاير.

ضغطت على زر الإنترفون.

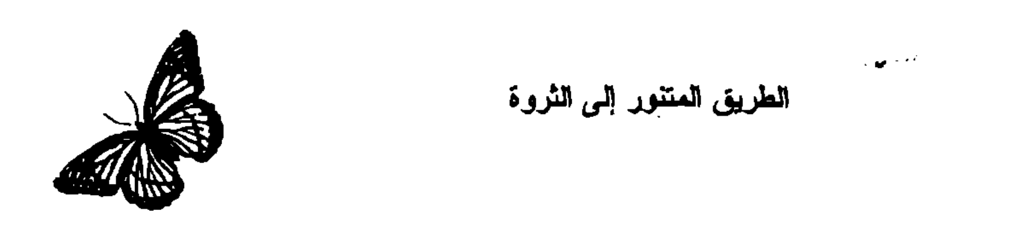
"نعم؟" كانت إستيلا، مدبرة منزل آل إريكسن منذ 25 سنة والمرأة التي ادعت أن منزل ميشيل كان غير صالح للأطفال.

"ميشيل يا استيلا".

"هل هم يتوقعون حضورك؟"

"نعم. لديّ موعد في الساعة التاسعة". وكانت على الموعد تماماً.

فُتحت البوابة.





وهي تمشي في الممر المؤدي إلى المنزل كانت تفكر باشتياق شديد لنيكي وحنة. عندما اتصلت بأنتوني لترتب اللقاء بينهما، جعل من طلبه عدم رؤيتها للأولاد طلباً غير قابل للمفاوضة. وكان من المؤلم بالنسبة لها أن توافق، ولكنها كانت تعرف أنها بموافقتها على شرطه فإنها تقصّر من المدة اللازمة لترتيب اللقاء.

لقد استخدمت عملية تخيّل أخرى من أجل صرف طيف طفليها، الذي كان يمنعها من التركيز، على ذهنها. وكانت سام قد علمتها كيف تعزل الفكرة السلبية واستيعابها ذهنياً ثم التخلص منها. في كل مرة كانت تقوم فيها ميشيل بهذا التمرين كان يصبح طبيعياً أكثر من المرة السابقة، وقد كان باستطاعتها التوقع بأن الوقت ليس بعيد حيث ستصبح فيه سيدة على أفكارها.

ومع ذلك، عندما نظرت إلى المنزل أحست بنوعٍ من التحدي. رمز من رموز التباهي وإعادة إحياء لقصور إقطاعي إنكليزي مع منحوتات حجرية وأسقف مثلثة الشكل غاية في الإتقان. في منتصف الممر الدائري المفضي إلى المنزل، وفي وسط مرج أخضر دائري الشكل، زُرعت سارية رفرف عليها علما أميركا وكولورادو.

قابلتها إستيلا عند الباب الأمامي. كانت ترتدي زياً أزرق مع مئزر أبيض عريض وقبعة جعلتها تبدو كممرضة من الحرب العالمية الأولى. كما وضعت أساساً ثقيلاً كي تخفي بشرتها المترهلة وظلاً فيروزياً على عينيها وتخطيطاً ثقيلاً.

"هاي، إستيلا"، قالت ميشيل، محاولة أن تبدو محايدة.

"نعم"، قالت إستيلا ببرود. "يقول السيد إريكسن أن تنتظري في المكتبة".

المكتبة. تلك الغرفة المؤلفة من طابقين المحشوة بالكتب مع سلم بعجلات. لم تكن كلها موجودة بغرض التباهي، فقد كان أنتوني قارئاً نهماً مع اهتمام خاص بالتاريخ. كانت نتالي عاشقة [illegible] الاحتفاظ بها في غرفة منفصلة.

لحقت ميشيل بإستيلا. أحدثت ملابسها صوتاً خشناً، ولكن حذائها المصنوع من المطاط كان صامتاً كانزلاق أفعى بين الأقدام.

الاكتشاف الثالث والعشرون:

التدمير إنشاء



بعد اتخاذك القرار بأن تصبح مليونيراً متنوراً، لربما، كالعديد من الناس، ستختبر ظاهرة "الرجوعية"، وهو مصطلح يصف عملياً نزعة المواد للرجوع إلى حالتها السابقة ما إن يُزال الضغط المطبق عليها. على سبيل المثال، عندما تسخن قطعة من الفولاذ، فإنها تتمدد، ولكنك إذا توقفت عن تطبيق الحرارة، فإنها سترجع إلى حالتها الأصلية عندما تبرد. وعندئذ تكون الرجوعية قد حدثت.

يحدث شيء مشابه للكائن البشري، إذ غالباً ما يعود الشخص إلى حالته/ حالتها الأصلية عندما يُزال ضغط ما طُبّق منذ وقت قريب.

ولإحداث تغيير دائم في مادة ما أو شخص ما، يجب تطبيق قوة تفوق "الضغوط المرنة" للمادة أو الظروف القديمة للشخص. كيف ستتجاوز عاداتك القديمة وتنتقل إلى مستوى جديد من الحياة؟

تركز البداية على رؤيتك المستقبلية، إذ ينبغي أن تكون الرؤية من القوة بحيث تسيطر على أفكارك وخياراتك وأنشطتك. ما هو الموقف أو العادة التي يمكنك إزالتها الآن لأنها تحد من قدرتك على تكوين مليون دولار؟ ربما إنها إلقاء اللوم على الآخرين عندما يقع خطأ ما. على أي حال، مهما كان هذا السلوك، تعهد بقطعه. ابدأ بسلوك واحد موقوف والتزم بالمحافظة عليه موقوفاً.

[illegible]

المليونير المتنور – ربما يكون الحصول على التغذية المناسبة حتى تمتلك الطاقة اللازمة للقيام بما هو ضروري لكي تصبح مليونيراً. مهما كان ذلك النموذج، تعهد بأن تجعله "ضرورة" بدلاً من أن يكون "محتملاً". ثم التزم بالتركيز عليه



تركتها إستيلا وحدها في غرفة المكتبة. أحست ميشيل بأنهم سيجعلونها لكي يثبتوا بأنهم هم من يسيطر على الوضع وليزيدوا من قلقها. كان هناك ـان جديدتان لنيكي وحنة ظاهرتان بشكل بارز على مكتب أنتوني. كانت حنة ـباب التنس ونيكي لباس لعبة اللكروس. وقفت ميشيل كي تتفحص ملامح ـما التي ازدادت نضجاً. لقد أزعجتها بشدة فكرة أنها لم ترهما منذ 25 كانون الماضي. لقد فوتت عليها حفلة ميلادهما. أغلقت عينيها مؤكد لنفسها بأن لن يدعها وقتاً طويلاً في مكان قد تستطلع فيه. كانت تمارين سمانثا في ـرة على الأفكار قد بدأت تصبح أكثر صعوبة في تلك الأثناء.

بعد 10 دقائق دخل أنتوني وخلفه نتالي التي كانت تلبس ثوباً حريرياً قرمزي وشعرها مشدود إلى الخلف ومعقود على شكل كعكة متماسكة. خطر ببالها سريع تساءلت فيه فيما إذا كان من الممكن أن يكون أنتوني مخلصاً لها.

"لديك خمس دقائق"، أبلغها أنتوني وهو يجلس خلف مكتبه. "يعقد نادي ـج اجتماعاً في غرفة الاستراحة في الطابق الثاني". ٦٠٢٢٩٠

"وأنا لديّ اجتماع النوادي النسائية أيضاً". قالت نتالي وهي تقف كالحارس ـب زوجها.

"وأنا لديّ اجتماع أيضاً"، قالت ميشيل بدون قصد. "لا أحتاج لأكثر من خمس ـق". نظرت مباشرة إلى حميها السابق، مستحضرة الصورة غير المؤذية لذرة في راحة يدها وهي تستعد لنفخها وتحويلها إلى هباء.

"قلت بأن لديك عرضاً لي". مد أنتوني يده إلى قلم حبر مطلي باللون الذهبي ـر مواعيد جلدي الغلاف ليظهر بأنه لم يكن ينتبه إليها كثيراً.

"أنتوني، نتالي... أتيت كي أتحدث معكما، أم لأبوين، كما كان الأمر في ـق"، بدأت ميشيل حديثها. تذكرت رأياً قالته لها سمانثا في وقت سابق من هذا ـوع: لن تربحي أي شيء من احتقار آل إريكسن – أو تصنيفهم كأغبياء، دون ـر ... أنهم يسيرون على طريقهم الذي اختاروه، يحصدون ما كانوا ـون. على أي حال، وهي تنظر إليهما الآن بدا هذا الرأي زلقاً وأصعب من ـمسك به، ولكنها أخذت على نفسها أن تقوم بما وسعها. "أريد أن أرى طفليّ. ـلمؤكد أنكما توافقان لأن ذلك سيكون في مصلحتهما".

يصبح جزءاً من عاداتك الجديدة.

والآن، اكتب التعهدين وضعهما حيث يمكنك رؤيتهما صباح ومساء كل يوم. وعندما تخفق بالمحافظة على تعهدك (معظم الناس يفعلون ذلك)، اعترف بذلك وكرر التعهد. تذكّر ما قاله هنري فورد: "الفشل هو الفرصة التي تتيح لك البدء من جديد بذكاء أكبر". عندما تنقضي سبعة أيام متتالية على التركيز على السلوك الذي ترغب به وقطع السلوك الذي تريد إزالته، يجب أن تحتفل! إذ عندها تكون الرجوعية قد فقدت معظم قوتها إن لم يكن كل قوتها. وتكون قد انتقلت إلى المستوى التالي!

عندما تبلغ هذا الهدف، إنها ليست النهاية، بل بداية الطور التالي. ركّز ثانية على رؤيتك وأضف سلوكاً ترغب به وسلوكاً آخر تريد إزالته وكرر العملية.

كل حلقة تقرّبك أكثر من مرتبة المليونير المتنور.

الاكتشاف الرابع والعشرون:

نظّم نفسك



هل خربَت يوماً نفسك؟ هل حاول مرة جزء منك نصب فخّ مموه لإعاقتك؟ هل وجدته يترك ألغاماً أرضية، وينصب الكمائن، وينسف جسورك الخاصة، وينفّس عجلاتك، ويفرغ حساباتك المصرفية، وينشر الأكاذيب والشائعات عنك؟ من

الأفضل لك إمساكه وتحويله لصالحك. أن تصبح منسجماً أمر يستحق كل العناء.

الرغبة والإيمان وقبول الذات. عندما تملك هذه الصفات الثلاث بشكل منسجم، فأنت قوة لا يستهان بها. ولكن عملية الانسجام هذه لا تحدث بشكل مفاجئ. في





"ميشيل"، كان صوت أنتوني متملقاً. "لندع أمر الزيارة إلى المحاكم لتقررها. لقد وافقت على مقابلتك فقط لأن محامي قال لي إنه سيكون في مصلحتنا. بحيث أنك لن تستطيعي القول للقاضي بأنني حاولت إعاقة كل مطلب لك، ولكنني بالتأكيد لا أستطيع السماح لك برؤية الولدين الآن".

"لقد حاولتِ الهرب بهما"، قالت نتالي بحدة.

"لم أفعل ذلك"، أصرت ميشيل. "كنا ذاهبين لزيارة..."

"كأننا سنصدقك ثانية".

"عزيزتي"، مدّ أنتوني يده ولكنه توقف قبل أن يلمس زوجته بقليل. "سنبقى متمدنين".

نظرت ميشيل إلى صورتي نيكي وحنة مبدلة النظرة بينهما. كانا قريبين جداً... وربما هما في المنزل نفسه... ولكنهما مع ذلك كانا بعيدين جداً... "يمكنكما البقاء في الغرفة معي، أنا لا أبالي، فأنا أريد التكلم إليهما فقط، أعانقهما لمرة واحدة..." لا تفقدي السيطرة. "لا يمكن أن تصدقا فعلاً بأن ذلك سيؤذيهما".

نعم، ذلكِ سيؤذيهما، على الرغم من ذلك. رمى أنتوني قلمه الذهبي ووضع يديه على المكتب وأمال كرسيه إلى الخلف. كوني منطقية. إنهما طفلان ولينا العود. إنهما بصدد نسيانك وتكوين صلات جديدة الآن. كان جيديون يسير على الطريق الصحيح إلى أن اختلط معك. لحسن الحظ، لقد ورث نيكولاس الذكاء والعقل مني من أجل التجارة. على عكس أبيه المسكين الراحل، إنه بارع بالأرقام. لقد اتفقت مع مدير مدرسة سانت جايمس على تأسيس نادٍ للمقاولين الفتيان ونيكي سيكون أول رئيس له".

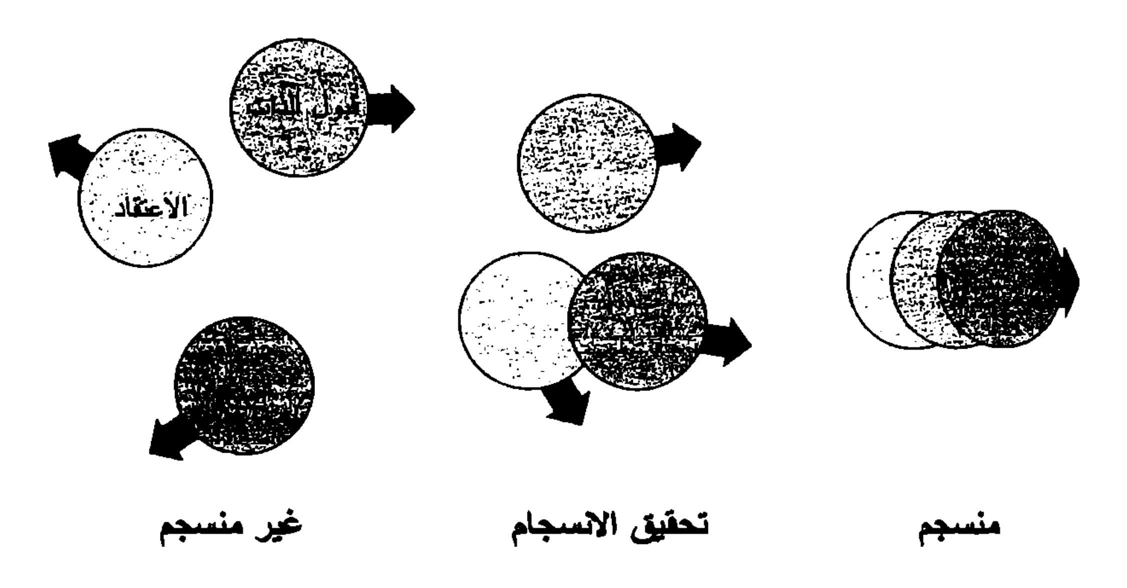
استندت نتالي على مكتب أنتوني. "حان الوقت لوضع هذا الأمر خلفك ياعزيزتي. أنت شابة وبعض الرجال سيجدونك جذابة، يمكنك إنجاب المزيد من [illegible]

المستوطنين".

"بدون الأخذ بعين الاعتبار الأميركيين الأصليين"، تمتمت ميشيل، وهي تحاول حبس دموعها.

بعض الأحيان قد تستغرق سنوات، وفي أحيان أخرى قد تتطلب تجربة قريبة من الموت أو نجاة في آخر لحظة لإرغامك على أن تصحوا وتنظم أداءك. أما عندما لا تملك أي خيار آخر – عندما تكون مسألة حياة أو موت– فإنك عادة ستعرف كيف تتصرف. بكل الأحوال، عاجلاً أم آجلاً ستصحو ذات يوم لتدرك بأن ما كان "يوماً ما قد أصبح الآن". إن البذرة التي زرعتها منذ وقت طويل قد أصبحت ناضجة الآن وجاهزة لتحمل ثمرة من الفاكهة.

ربما يبدو الأمر بأننا نصرف وقتاً طويلاً على الأمور الداخلية – ولكن، هذا هو الجزء الصعب. إذا استطعت أن تصبح منسجماً، فكل ماعدا ذلك يعتبر لهواً. الجميع يمكنهم تعلم ما يجب عليهم فعله، ولكن حمل نفسك على فعل ذلك عملياً هو الجزء الصعب.



منسجم تحقيق الانسجام غير منسجم

يحب ستيفي كوفاي أن يستشهد بلنكولن الذي قال، "إذا كنت أملك ثماني ساعات لأقطع شجرة، فإنني سأقضي سبعاً منها في شحذ فأسي". أن تصبح منسجماً هو بمثابة شحذ الفأس.

يتوه معظم الناس وهم يشقون طريقهم فى الأدغال بحثاً عن أهدافهم. ولكن، عندما تكون منسجما فإنك تطير بكل ثقة فوق الغابة وتحط بجانب الهدف الذي وضعته نصب عينيك بكل وضوح.

إن تنظيم نفسك هو المفتاح الأخير لتحقيق ما تبتغيه في حياتك.



إنهما ينموان بقوة هنا"، تابعت نتالي وكأن ميشيل لم تتكلم. "يأكلان أفضل الطعام. فقدت حنة خمسة أرطال من شحوم الأطفال. كما أعددت لها حفلة لذكرى ميلادها رائعة. لقد أحضرنا لاعب خفة محترف ونظمنا جولات للركوب على حصان صغير وأحضرنا ثلاثة أنواع من الكاتو، كلها بدون دسم".

"أنا أمهما"، قالت ميشيل بيأس. لماذا لم ينفع ذلك؟ ثم تذكرت اجتماعها مع سام عند الصخرة قبل يومين فقط. حدسها. بسبب يأسها المتزايد، لقد فقدت الاتصال مع حدسها. أغمضت عينيها وأخذت أعمق نفس أخذته في حياتها ثم ربتت على قلبها ثلاث مرات.

عندما فتحت عينيها كان كل من أنتوني ونتالي ينظران إليها وكأنهما كانا يخشيان أنها أخيراً ستثبت لهما ما كانا يشكان به منذ وقت طويل، ألا وهو أنها كانت مجنونة. ولكن ميشيل أظهرت ابتسامة واسعة على وجهها. أثناء الاتصال مع حدسها تذكرت رأياً جوهرياً شرحته لها سمانثا في وقت سابق. حجم الجواب يحدده حجم السؤال.

"لدي سؤال واحد فقط لكما..." توقفت ميشيل لبرهة. "ما هي شروطكما للسماح لي باسترجاع ولدي؟"

أجاب أنتوني على الفور، "لا يمكنني تخيل أي سيناريو ستسمح من خلاله بفعل ذلك".

هزت نتالي رأسها موافقة.

الرفض الأول.

"طيب، والآن" قالت ميشيل. على الرغم من عدم وجود سبب منطقي، بدأت ميشيل تشعر بهدوء أكبر مما كانت تحس بها منذ اللحظة التي دخلت فيها إلى هذا المنزل. "لابد من وجود طريقة ما..."

"إن استرجعتهما يا عزيزتي"، قالت نتالي بنبرة يمكن اعتبارها مهتمة إلى حدّ ما [illegible] ستعطي كل شيء.

"ما تشير إليه زوجتي هو أنه طالما أنك مفلسة كما كنت طوال حياتك، يبدو أنه من غير المرجح أنك ستمتلكين يوماً الموارد المالية التي تؤهلك للإهتمام بعائلة، دون الأخذ بعين الاعتبار حفيدي".

الإظهار الأول



"أنا كافٍ".

اليوم أنا كافٍ.
أنا ذكيّ بما يكفي.
حكيم بما يكفي.
بارع بما يكفي.
واسع الحيلة بما يكفي.
قادر بما يكفي.
واثق بما يكفي.
أنا أملك ما يكفي من العلاقات مع الناس لتحقيق أمنية قلبي.
أنا أملك ما يكفي من الأفكار لتحقيق المعجزات.
الكفاية هي كل ما أحتاجه.
الكفاية هي ما أملكه.
أنا أكثر من كافٍ.

بما أنني أقوم بكل ما أستطيع القيام به، إذاً فأنا قادر على فعل المزيد والمزيد.
أنا موجود لأحيا. أنا سعيد، صحي، ناجح، ثري، محب، ومحبوب.
أنا مرتاح مع نفسي، ولذلك أنا مرتاح مع الآخرين.
أنا أقابل كل يوم بابتسامة على وجهي وحب في قلبي.
كل شخص يقابلني يشعر بالإشعاع الصادر عن موقفي من الحياة.
أنا أعمل على موقفي باستمرار. أنا أقرأ كتباً إيجابية، ملهمة ومرقية.
أنا أعاشر أناساً ودودين، حنونين وعطوفين ممن يهتمون بأمور ذات أهمية.

المشاريع التي أعمل بها تثير إعجاب وفتنة روحي.
أنا أسعى بكل حماس لأن أكون خيّراً ولأساعد الناس لكي يكونوا مثلي.
أنا كافٍ. أنا أملك كفايتي. أنا أفعل كفايتي.





الرفض الثاني.

سألت ميشيل بشجاعة، "فقط ما هي الموارد المالية التي أحتاجها؟"

بدا هذا السؤال وكأنه قد أصابهما من حيث لا يتوقعان. هل كان ذلك شرخاً في عزيمة منافسيها؟ تابعت ضغطها. "كم؟ مائة ألف؟ مائتين؟ مليون؟"

"أنت؟ مليونيرة؟" ضحك أنتوني من أعماقه. لم تظن ميشيل بأنها قد رأته يضحك من قبل، وقد كان صوتاً مخيفاً. "ميشيل، شكراً لك. دائماً يبدأ رئيس البلدية ألعاب البريدج التي نقيمها أسبوعياً بأفضل نكتة لديه، ولكنني أعتقد بأنني سأهزمه هذه المرة".

بدت نتالي أقل إحساساً بالنكتة. ربما كانت تفكر فيما قالته ميشيل بعد ذلك.

"أنا جادة".

"الجواب هو لا". بدا أنتوني وكأنه قد فقد صبره الآن. "ولا أملك المزيد من الوقت لأضيعه". التقط هاتفه بقصد- كما خمنت ميشيل- استدعاء حرسه الخاص لطردها خارجاً.

الرفض الثالث.

ولذلك تكلمت بسرعة. "أنا لم أعتقد أبداً بأنك ستنسحب من رهان".

"رهان؟" قال مردداً كلمتها ممسكاً سماعة التلفون في الهواء. "ما هو نوع الرهان الذي يوجد في ذهنك؟"

رمقت نتالي زوجها بنظرة ملؤها الغيظ.

"لا تقلقي ياعزيزتي"، قال "انتوني؟"

كانت الفكرة قد تجسدت في عقلها في اللحظات القليلة الماضية فقط. وهاهي الآن تدع الكلمات تخرج منها بسرعة وكلها ثقة بأنها ستأخذها إلى المكان الصحيح. "لنقل... أنا سأجمع مليون دولار... في الأشهر القادمة. إذا فعلت ذلك، تسقط دعواك [illegible]

"وإذا لم تتمكني من ذلك؟"

"سأترك الولاية ولن تراني ثانية".

"أوه، حباً بالله"، قالت نتالي بدون تفكير.



أراضٍ من الألماس



في العام 1870، كان راسل كونويل ذو السابعة والعشرين عاماً يعمل كمراسل لصحيفة أسبوعية تصدر في بوسطن وتدعى أميركان ترافلر. في إحدى مهماته، بينما كان يسير في قافلة من الجمال في الوادي الواقع بين نهري دجلة والفرات، سمع مرشده العربي يقص الحكايات لتسلية السائحين الأمريكيين.

تأثر كونويل الشاب إلى حدٍّ كبير بقصة خيالية لمزارع فارسي نشيط يدعى علي حافظ هجر مزرعته المثمرة، بعد أن أغوته قصص كاهن بوذي، ليبحث عن الثروة الهائلة في حقول الألماس الأسطورية.

طاف علي حافظ في كل مكان حتى تقرَّحت قدماه وأنهكه التعب. وذهب الشباب وضاعت الثروة ومات عجوزاً، فقيراً خائب الأمل. وبعد فترة قصيرة، أشار المرشد إلى اكتشاف كميات وافرة من الألماس البديع في أرض علي حافظ نفسها.

بالنسبة للسائحين الآخرين كانت هذه القصة مجرد حكاية ساحرة أخرى، ولكن في عقل كونويل، زُرعت حقيقة عظيمة. تقول هذه الحقيقة له: "إن الألماس الذي تبحث عنه لا يوجد في الجبال أو البحار البعيدة، إنه موجود في باحة بيتك الخلفية نفسها وما عليك إلا أن تحفر لكي تجدها".

طبَّق كونويل خلال حياته هذا الدرس القيم مرات عديدة. ورغم أنه ألَّف كتباً عديدة إلا أن شهرته تعود في معظمها لمحاضرته ذائعة الصيت، "أراض من الألماس". في بدايات القرن العشرين أصبح كونويل أعظم خطيب منابر في أميركا. ومع نهاية حياته، في العام 1925، كان قد ألقى المحاضرة أكثر من 6,000 مرة في الكثير من المدن والبلدات الأميركية، وسُمعت من قبل الملايين من منابر الوعظ





"اهدئي، نتالي"، قال أنتوني بحدة، ولكن ميشيل أحست من خلال إثارته بأن المقامر فيه قد أغري. والأفضل من ذلك هو عدم وجود مخاطرة مالية من جانبه، وما إن ينتهي هذا الهراء حتى تخرج من حياتهما إلى الأبد".

"هنالك حدود"، قال أنتوني وهو ينقر بقلمه على دفتر المواعيد. "ينبغي عليك أن تكسبيه. لا يمكنك استعارته أو حصولك عليه كهدية أو الفوز به في مسابقة. ويجب أن يكون نقداً. سأحتاج إلى برهان. في الحقيقة، سأكون بحاجة لرؤية المليون دولار خاصتك بأم عيني".

"موافقة". ردت نظرته دون أن يرمش لها جفن.

"و"، توقف لبرهة، "عليك أن تحضريه لي في 90 يوماً".

"90 يوماً لكسب مليون دولار. لا يمكن أن تكون جاداً!"

"هذا هو الرهان. اقبلي به أو ارفضيه".

كانت ميشيل هلعة. لقد تفوق عليها في الحيلة! لقد علمتها سمانثا كيف تجد مركزها في الأوقات الصعبة وهي استطاعت تلمس طريقها في كل خطوة حتى الآن. تخيلت نفسها عند الصخرة بقوة دفئها المنسابة إليها وهي جالسة بجانب سمانثا ويدها في يد المرأة العجوز. خذي الصخرة معك أينما ذهبت.

كان هناك صوتان داخل رأسهما يتجادلان.

لا تفعلي ذلك.

يمكنك القيام بذلك.

هل أنت مجنونة؟

ستكتشفين الحل؟

استمعت في البداية لواحد منهما ثم استمعت إلى الآخر. ثم تكلمت.

"دع محاميك يكتب الأوراق".

"... ي موجود في الطابق العلوي الآن وعلى وشك أن يلعب البريدج. نتالي، هل تستدعي مارتن من أجلي؟"

تململت ميشيل في كرسيها عندما رأت نتالي تغادر. إنه سيصبح أمراً واقعاً. الآن بدأ الهلع يعود إليها وبشدة أكبر أيضاً.

العامة، وبواسطة الراديو، واليوم ما زال الكثير يقرؤون مقالته المتفائلة والعملية(*) ويسمعونها من الكاسيتات. استُخدمت الأموال الآتية من خطبه لتمويل منح دراسية للدراسة في جامعته العظيمة، جامعة تمبل، في فيلادلفيا. أما كيف حدث ذلك، فتلك قصة عظيمة بحد ذاتها.

ذات ليلة من العام 1884، أعرب أحد الشباب عن وجود رغبة بتنصيب كونويل ككاهن مسيحي. عرض كونويل أن يعلّم الشباب ليلة واحدة في الأسبوع، ولكن، في تلك الليلة المتفق عليها لم يحضر سوى سبعة شباب فقط. ثم بدأت أعداد صف كونويل تتزايد، وبرزت الحاجة لخدمات عدة مدرسين آخرين واستئجار غرفة أخرى، ثم مبنىً، ثم مبنيين. وخلال بضع سنوات كبرت المجموعة الدراسية من سبعة أشخاص إلى عدة مئات من الطلاب، وصدرت رخصة من أجل "كلية تمبل" في العام 1888. انتُخب كونويل بالطبع رئيساً لها واحتفظ بهذا المنصب للسنوات الثماني والثلاثين التالية. وصدرت رخصة لجامعة تمبل في العام 1907.

واليوم، تفخر جامعة تمبل بوجود 29,000 طالباً. وهي تحتل المركز 39 في قائمة أكبر الجامعات في الولايات المتحدة وأول مزود بالتعليم المهني (الحقوق، طب الأسنان، الطب، الصيدلة، وطب العناية بالأقدام) في البلاد. لاشك أننا سمعنا بأشهر المتخرجين والقيّمين على جامعة تمبل - إنه الكوميدي بيل كوسبي. يرقد مؤسس تمبل، الدكتور راسل هيرمان كونويل، في "حديقة المؤسس" محاطاً بالمباني الرائعة لحرم جامعة تمبل الرئيسي. تعتبر جامعة تمبل نفسها نصباً تذكارياً لرؤيته في الحياة - إنها "أرض الماساته" بحق.

"حالما يصل مارتن إلى هنا سنوثق هذا الأمر بسرعة"، قال أنتوني ثم صمت قليلاً. "حسناً، بأسرع وقت ممكن. تعرفين بأنني لا أريد ترك أية منافذ".

وقفت ميشيل لترى إذا كان بالإمكان استرجاع السيطرة على عواطفها. حاولت أن تبدو هادئة. "أنت لا تمانع إذا ألقيت نظرة على كتبك بينما ننتظر، أليس كذلك؟" أشارت إلى أحد الجدران المليئة بالكتب.

"بدون أدنى شك". قال أنتوني مبتسماً. "أنا فخور بشكل خاص برف نابوليون. كما أملك نسخة قديمة من كتاب ميكيافيلي الأمير. إذا لم تقرئيه من قبل، فقد يكون هذا الوقت مناسباً جداً".

استدارت لتنتظر إليه. كان قد طوى يديه الناعمتين على معدته المسطحة.

"ميشيل، يا عزيزتي، لن يمكنك جمع مليون دولار في مليون عاماً".

90 يوماً والعد التنازلي...

ماذا فعلت؟ سألت ميشيل نفسها مراراً وتكراراً.

بالكاد تكلمت إلى جيريمي في طريق عودتهما. بدا أنه أحس بحاجتها للصمت.

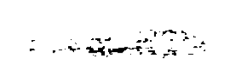
عندما أعادها إلى بيت سمانثا في ريفردايل، اندفعت ميشيل مسرعة عبر الغرف الفارغة إلى أن وجدت صديقتها في الباحة الخلفية. كانت سام راكعة على الأرض بجانب نباتات البندورة الخاصة بها.

"سام!" ركعت ميشيل على ركبتيها بجانبها غارزة بنطلونها في الأوساخ. "سام، أنا في ورطة". أنهت كلماتها بنشيج.

"واو، اهدئي أيتها الفراشة"، قالت سام بهدوء. "هلا تعطني ذلك المالج (أداة تُقلّب بها التربة) الموجود هناك؟ ذو المقبض الأحمر". "سام! ألا ترين بأن هذا الأمر جدي".

"لماذا لا ...

مسحت ميشيل عينيها الدامعتين بكمها ثم أخبرت سام ما حدث – كم كانت عصبية، كم سخرت منها نتالي، كيف استخدمت حدسها – وأخيراً، كيف ختمت الأمر بما كانت تظنه أكثر قرارات حياتها غباءً".



مراجعة بدقيقة واحدة لقواعد المليونير المتنور

1. **كل شخص يظهرَ شيء ما.** إن كنت لا تملك ما تريد، اسأل نفسك، "كيف أظهرت هذا الشيء؟"
2. **كن. افعل. املك.** أولاً، كن. ثم، افعل. وبعد ذلك يمكنك الحصول على كل ما تريد.
3. **عش حياتك مسؤولاً.** إذا كنت مستعداً للتعلّم بدلاً من إلقاء اللوم على الآخرين، ستصبح الحياة أكثر سهولة ويسراً معك.
4. **الوفرة هي حالتك الطبيعية.** تتدفق الفرص والنعم للأشخاص الذين يملكون موقفاً سخياً من الحياة.
5. **محصول الواهبين.** أعطِ، وسيُعطى لك بالمقابل.
6. **تغيير حقيقتك فرصة لكسب المال.** تحكّم بتفكيرك وسوف تتحكم بنتائجك.
7. **الكلمات تبدّل.** تكلّم فقط لغاية جيدة. وإذا لم يكن كلامك مفيداً، فلا تقله.
8. **أنت ثروتك.** كل ما أنت بحاجة له هو فكرة جيدة والالتزام بتحقيقها. وكل ما تبقى يمكن استعارته.
9. **الثروة حرية.** الحريات العظيمة الستة هي حرية المال، حرية الوقت، حرية العلاقات، الحرية الروحية، الحرية الجسدية والحرية لتحقيق عبقريتك.
10. **كل شيء يبدأ بحلم.** اسمح لنفسك بأن تحلم حلماً كبيراً. بإمكانك تحقيقه بأكمله.
11. **الوضوح قوة.** لا تفكر بأهدافك، بل فكِّر من أهدافك.
12. **المزيد من الوضوح يعني المزيد من الفعالية.** اكتب أهم ستة أهداف لديك كل يوم.
13. **إدراك عبقريتك.** لديك مواهب وقدرات واهتمامات وقيّم فريدة، وأنت وحدك من يستطع جعلها عظيمة.
14. **حب العمل.** قم بعمل تحبه والمال سيأتي بعد ذلك.
15. **الخيال يتفوق على الإرادة.** عندما تصطدم الإرادة مع الخيال، فإن الخيال يتفوق دوماً.





"أنتوني على حق"، قالت ميشيل بهدوء، وهي تشعر بكتلة مؤلمة في حلقها. "لا يمكنني كسب ذلك المبلغ من المال..."

"بالتأكيد لا يمكنك".

رفعت ميشيل ناظريها مندهشة من الجواب - متوقعة شيئاً أكثر إيجابية من معلّمتها.

"أنت وحدك لا تستطيعين كسب ذلك المال. ولكن أنت وأنا وفريق مناسب من أشخاص أذكياء قد نملك فرصة".

"ولكن..."

"إضافة إلى ذلك، أنت من اقترح تلك التسوية للسيد إريكسن. الآن، من أين أتى ذلك؟"

"لا أعرف... إنه نوع من... خرج مني..." تلعثمت ميشيل ولكن الدموع كانت قد توقفت الآن. "كانت تبدو صحيحة جداً في ذلك الوقت ولكن... ولكن حالما خرجت من هناك قلت لنفسي، ماذا فعلت؟ لقد فقدتهما إلى الأبد!"

استخدمت سام الأداة المقلمة لقص عدة أوراق جافة. "أنت تستمعين إلى السيد والسيدة ولكن ثانية"، قالت سام. "اعتقدت بأننا تكلمنا عن ذلك. غذي أحلامك. جوّعي شكوكك".

"ولكن، يا سام. مليون دولار في 90 يوماً! هذا مستحيل".

"مستحيل، هه؟" استدارت سام وهي لا تزال جالسة. كانت تلبس واحداً من ثياب الإحماء التي كانت تلبسها عندما كانا يركضان معاً إلى الصخرة. "هل تعتقدين بأن أحداً قد كوَّن مبلغاً كبيراً إلى درجة الاستحالة من المال في فترة قصيرة إلى درجة الاستحالة من الزمن؟ بالتأكيد"، قالت، مجيبة على سؤالها بالذات.

"ولكن كيف؟"

[illegible] سؤال خاطئ. السؤال الأكثر أهمية منه هو لماذا؟ عندما يكون الـ 'السبب' لديك كبيراً بما يكفي، فإن الـ 'كيف' عندك تأتي لوحدها".

"أنت تقولين شيئاً غير منطقي"، قالت ميشيل.

16. **حجم السؤال يحدد حجم النتيجة.** عندما تسأل نفسك أسئلة أفضل، فإنك نتائجك ستتحسن إلى حدّ كبير.
17. **أنت تعرف الجواب مسبقاً.** استشر حدسك وامشِ معه فإنه لا يخطئ أبداً.
18. **كن منسجماً.** ينبغي أن تريد المال. ينبغي أن تؤمن بأن باستطاعتك جمع المال – الكثير منه. ينبغي أن تؤمن بأنك تستحق أن تكون ثرياً.
19. **أنت مغناطيس للمال.** أنت مغناطيس حقيقي للأشياء التي تريدها. إذا كنت تريد المال حقاً، فالمال لن يستطيع أن يقول لا.
20. **اطرق الباب وسيُفتح لك.** "أي شيء يمكنك القيام به، أو تحلم بالقيام به، ابدأ به. للشجاعة عبقرية، وقوة وسحر متأصلة فيها". (غوته)
21. **المشاركة تعني الحصول على المزيد.** العطاء يزيد من المال، ولا يقلصه.
22. **يعرف الله أين يوجد الخير.** اغنم مما أنعم الله عليك، خالق كل الثروات.
23. **التدمير إنشاء.** الرجوعية عدوك. تقدّم لمستوى جديد من النجاح.
24. **نظّم نفسك.** تنظيم نفسك هو المفتاح الأخير لتحقيق ما تبتغيه في حياتك.





"بالضبط!" أجابت سام بابتهاج. "القيام بالمستحيل لا يكون منطقياً أبداً. لقد سمعت قصة تلك المرأة الذي دُهس ابنها تحت إحدى السيارات. لقد أمسكت بمصد السيارة ورفعت السيارة عن الطفل. كيف قامت بذلك؟ يبدو ذلك مستحيلاً. ولكن كان لديها 'سبب' كبير بما يكفي، فاستطاعت القيام بذلك".

لمست ميشيل نبتة من البندورة. كانت يداها ترتجفان، فأمسكت بهما معاً حتى توقفهما. "أنا خائفة".

"ميشيل. سأكون صادقة معك. سيكون هذا الهدف هو الأكثر صعوبة من بين الأهداف الذي اشتركت بها في حياتي. بالمناسبة، متى تبدأ الـــ 90 يوماً؟"

"لقد بدأت منذ ساعة تقريباً، عندما وقّعت الاتفاق".

"همم..." صمتت سام كي تفكر. "لدي إيمان بحدسك، حتى لو لم تؤمني أنت به. كنت بحاجة لفعل شيء كبير جداً للإيقاع بإريكسن، إذ كان بإمكانه المراوغة لسنوات طويلة وتعذيبك بقضية الوصاية في الوقت الذي يكبر فيه أولادك ويصبحون في نصف طريقهم إلى الجامعة. بهذه الطريقة ستحلين المشكلة بسرعة. كلما أسرعت بجمع المليون دولار، كلما اقترب الوقت الذي ستضمينهما فيه تحت جناحيك ثانية".

عند هذه الصورة لم تستطع ميشيل كبح دموعها. "اغفري لي، سام، ولكنني فقط لا أستطيع أن أعرف كيف يمكن ان يحدث ذلك".

"هل يمكنك التعامل مع تشبيه آخر؟" قالت سام مع ابتسامة عريضة.

هزت ميشيل كتفيها.

"أترين تلك الصخرة بجانب السياج؟"

أومأت ميشيل بالإيجاب. كانت الصخرة بعرض ثلاثة أقدام ونصفها مغروز في الأرض.

"هل يمكنك نقلها [illegible]؟"

"إذا كنت نملة بحجم إنسان، ذلك جائز".

ندمت ميشيل على الفور من تهكمها ولكن سام لم تعره اهتماماً. "كيف تتمكنين من القيام بذلك إذا كنت مضطرة؟"



"لا أعرف". بدت الآن متجهمة الوجه.

"قال رجل اسمه أرخميدس ذات يوم، 'أعطني رافعة طويلة بما يكفي ومكاناً أقف فيه وسأحرك لك العالم كله'".

رجعت ميشيل بذاكرتها إلى صف العلوم في الصف الثامن عندما تعلمت عن الروافع والبكرات.

"إذا كنت بحاجة ماسة بما يكفي للولدين، ستجدين الرافعة".



تمثلت الخطوة الأولى لميشيل بتكوين فريق أحلامها.

"لا ينجح أحد لوحده أبداً"، ذكرتها سام.

"أنت شخص واحد". قالت سام رافعة سبابة يدها اليمنى. "وأنا شخص واحد". رفعت سبابة اليد اليسرى. ثم جمعت السبابتين بجانب بعضهما البعض. "معاً سنجمع قوة الـ 11" صمتت لبرهة. "وعندما نضيف المزيد من الأشخاص إلى فريقنا فنصبح أكبر بشكل أسّي".

فهمت ميشيل درس سماننا حقاً، وهو أن أكبر رافعة يمكنها الحصول عليها تكمن في قدرتها على اجتذاب فريق قوي. ليس بالضرورة أن يكون أعضاء الفريق أغنياءً أو مشهورين – هم فقط بحاجة لأن يكونوا ملتزمين تماماً كالتزامها هي.

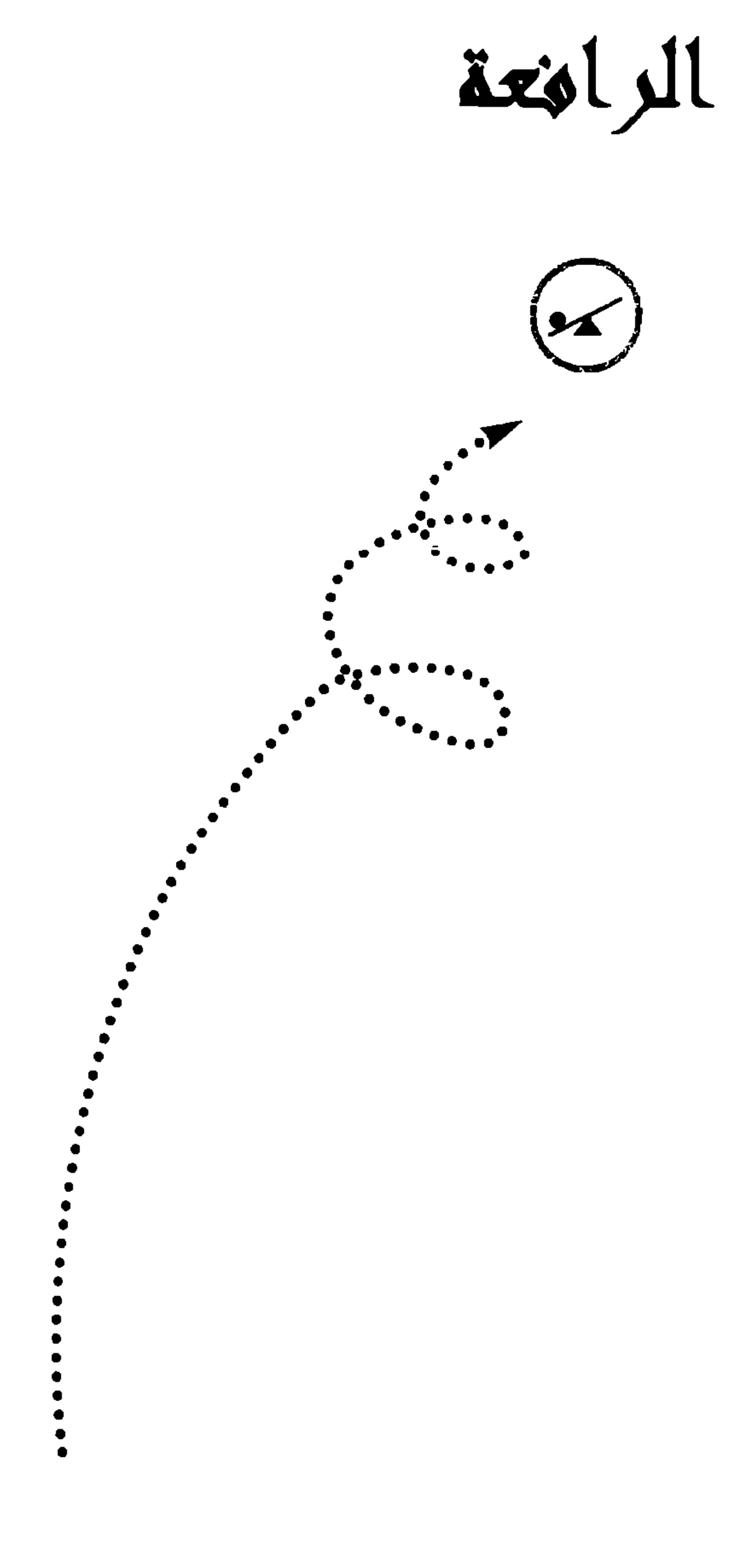
عرفت ميشيل مباشرة من هم هؤلاء الأشخاص: أصدقاؤها القدامى من دير كريك وأصدقاؤها الجدد من ريفردايل.

رغم أن ميشيل كانت بحاجة ماسة لنقل أصدقائها في ديركريك إلى ريفردايل، إلا أن التعقل والسرعة كانا على قدر كبير من الأهمية. أما بالنسبة لريفردايل، فقد دعت ميشيل دلفن للإشتراك معها ولكن بسبب الحاجات الخاصة لابنتها لم تتمكن من الالتزام [illegible] صديقتها القديمة حالما تنتهي من هذا الأمر.

بالمقابل، عندما طلب جيريمي ضمه إلى الفريق لم توافق ميشيل إلا بعد استشارة سام. "ماذا يخبرك حدسك؟" سألت سام، كما تفعل غالباً. استنتجت ميشيل

مليونير في دقيقة واحدة

الرافعة





بأنه من المفروض أن يكون جيريمي معهم، رغم أنها لم تكن متأكدة تماماً من السبب.

لم يؤذها أن جيريمي قد أسقط كل مضايقاته الرومانسية، وأثناء رحلتهما إلى دير كريك للإجتماع مع أنتوني، كشف المزيد من ماضيه إلى ميشيل. لقد تزوج هو وجيني مذ كانا شابين. وحياته معها لم تكن سعيدة فقط بل مرفهة ايضاً، إذ كان يدير مشروعاً استشارياً ناجحاً للغاية بخصوص الكمبيوتر. ولكن ضعفه أمام القمار - كان قد بدأ بالقليل من المراهنات على الإنترنت- تحوّل إلى هوس فيما بعد. "حاولت جيني مساعدتي. عندما أنظر إلى الوراء، لا يسعني إلا أن أحترمها لإخراجي من السجن بكفالة. أعتقد بأن تزويري لتوقيعها على أوراق الرهن الثاني هو الأمر الذي أنهى كل شيء".

ثم دخل جيريمي الصغير على الخط الذي كان في الرابعة من عمره عندما غادرت جيني. "لقد أعادني هذا الوضع إلى حالتي السوية". قال جيريمي بحزن. "حتى قبل سنة من الآن كنت أعتقد بأنني سأتمكن من استرجاعهما، ولكنني عرفت عندئذ بأنها قد قابلت شخصاً آخر. إنهم الآن يشكلون عائلة، وجيني سترزق بطفل آخر وهي تقول إنه من الأفضل للجميع بقائي بعيداً".

توسل إليها جيريمي كي يحظى بفرصة تقديم نوع من المساهمة إلى الفريق بواسطة خبرته في الكمبيوتر. لقد ترك عمله في مجمّع ماريبوسا وهو يملك ما يكفي من المال لعدة أشهر أخرى. كان مستعداً.

تألف الفريق النهائي من أفضل صديقتين لميشيل " كورتني وسمر" بالإضافة إلى جيريمي وصديقة ميشيل رينيه (التي كانت تعمل- لسخرية القدر- كأستاذة بديلة في نفس المدرسة الخاصة التي يرتادها نيكي وحنة).

لقد أخبروها، واحداً تلو الآخر، عندما اتصلت بهم كم سيكونون سعداء لمساعدتها. "لماذا كنت [illegible] متحمسين بأن نهتم لأمرك؟"

"كنت مهانة وغاضبة"، شرحت لها ميشيل، "ولم يكن هناك أي شيء يمكنك فعله في كل الأحوال".

الرافعة = السرعة

الرافعة
حلم المليون دولار
نقطة الارتكاز

الرافعة تساوي السرعة. إذا أردت تكوين ثروة، فأنت بحاجة إلى رافعة – الكثير من الروافع. توجد ثلاثة أجزاء للرافعة، الجزء الأول هو الهدف (الحلم) الذي تنوي تحقيقه. المليونير المتنور يركّز على حلم يرتقي بالإنسانية؛ إنه يضيف قيمة. وبهذه الطريقة، كل دولار يُكتسَب هو دولار "متنور". وعلاوة على ذلك، تكون الحوادث المسبقة دائماً إيجابية، وبينما تزداد الدولارات في طريقها إلى الملايين، يتغلغل إحساس بالعرفان في كيان المليونير المتنور.

الجزء الثاني هو نقطة الارتكاز. أي أنت. أنت الجسم الذي تدور حوله الرافعة. بدونك لن ترتفع الرافعة والهدف لن يتحرك أبداً، مهما كان طول الرافعة ومهما طُبِّق عليها من قوة.

الجزء الثالث هو الرافعة نفسها. عندما يكون الهدف ونقطة الارتكاز في مكانيهما، فإن النجاح يعتمد على طول وقوة الرافعة. وبافتراض أن الرافعة قوية، [illegible] لرفع الجسم. الرافعة الطويلة تعمل بشكل أسهل وأسرع من الرافعة القصيرة.

يعرف المليونير المتنور بأن السرعة هي العملة الجديدة للتجارة. ولهذا السبب يبتدع المليونير المتنور روافع طويلة وقوية جداً.





ولكن الآن اختلفت الأمور. عندما وقفت ميشيل على رأس الطاولة في غرفة الاجتماعات الخاصة بسمانثا، كادت رؤية تلك الأوجه المحبوبة تدفعها للبكاء. ولكن هذا المكان لم يكن المكان المناسب للنحيب.

ولهذا السبب حاولت أن تبدو مرحة. "ثبتوا أحزمتكم سيداتي سادتي"، قالت ميشيل مبتسمة. "نحن جاهزون للإقلاع".

"مهما كانت وجهتنا"، قالت كورتني بنبرتها العملية، "لقد أوضحت لنا تماماً بأننا لا نملك الوقت الكافي لنضيعه".

كانت طاولة غرفة الاجتماعات مصنوعة من خشب البلوط الثقيل، محاطة بكراسٍ ذات مساند عالية. لم تكن الغرفة صغيرة ولكن الطاولة كانت كبيرة لدرجة أنه لم يكن هناك مكان متسع على أطرافها، وفي منتصفها وُضعت باقة من الأزهار النضرة التي كانت تعكس صوراً ملونة لا حواف لها من نتاج مونيه تزيّن الجدران القرنفلية الشاحبة. وعلى الحائط البعيد، كان هناك اسم الشركة المضاء من السقف، "SAM, Inc." بأحرف ذهبية نافرة كُتب أسفلها بخط أنيق، "شركة سام آن مونرو المتحدة".

جلست سام على الجانب الأيمن لميشيل وكانت كعادتها صاحبة الحضور الأكثر جاذبية في الغرفة بهدوئها المهيب ووشاحها البني الداكن الذي يغطي رأسها. في وقت سابق من ذلك الصباح، ومن دواعي سرور ميشيل، كانت سام قد هنأتها على التقدم الذي استطاعت تحقيقه - كانت تزداد صراحة وحزماً. "إنك تشبهينني أكثر فأكثر". قالت سام دون وعي منها.

في المطبخ الصغير المجاور لغرفة الاجتماع خدم الجميع أنفسهم بصنع القهوة أو الشاي العشبي. استراحت أكوابهم على صحون صغيرة رُسم عليها شعار شركة سمانثا.

"حسناً، لندخل في صلب [illegible]

الشاي الأرجواني. كانت ذات سلوك محافظ ولكن ميشيل عرفتها كمعلّمة مخلصة وصديقة موثوقة.

نظرت ميشيل بشكل غريزي إلى سمانثا التي بادلتها بابتسامة خفيفة مشجعة.

كلما كانت الرافعة أطول، ازداد التأثير أكثر



أعطني رافعة طويلة بما يكفي ومكاناً أقف عليه
وسأحرك الكرة الأرضية بأكملها

أرخميدس (287 - 212 ق.م)

يقوم نجم سينمائي بتمثيل الفيلم مرة واحدة. تأتي الرافعة عندما تُنسَخ آلاف النسخ ويُشاهَد الفيلم في كل أنحاء العالم. والمال يأتي عندما يدفع ملايين الناس النقود لمشاهدته.

لاعب بيسبول يلعب البيسبول. تأتي الرافعة عندما يُشاهَد من قبل عشرات الآلاف من المشجعين في الملعب ومن قبل الأمة كلها على التلفزيون. ويأتي الراتب الكبير الذي يناله اللاعب من عوائد هذه الرافعة.

والأساتذة، من جهة أخرى، يملكون عادة من 25 إلى 40 طالباً في الصف الواحد. إنهم يملكون رافعة صغيرة جداً ولهذا السبب فرواتبهم منخفضة نسبياً. كلاهما، لاعب البيسبول والأستاذ، يضيفان قيمة (يُنظَر إلى الأستاذ عادة على أنه يضيف قيمة أكبر)، ولكن لاعب البيسبول يملك رافعة أكبر وبذلك يكون قادراً على طلب، والحصول على نقود أكثر مما يحصل عليه الأستاذ.

[illegible] النقود تتخذ من مبدأ الرافعة المعمّم نفسه. على سبيل المثال، أضاف أول كتاب من حساء الدجاج للروح الكثير من القيمة. وهو كتاب كُتِب مرة واحدة، ومع ذلك فقد اشتُري من قبل الملايين. وعندما أصاب الكتاب نجاحاً باهراً، أصبح بمقدور مؤلفيه أن يرفعوا ماركة "حساء الدجاج" إلى العديد من



في اتصالاتها الهاتفية مع أصدقائها أوجزت ميشيل لهم بخطوط عريضة رهان المليون دولار مع أنتوني. والآن هي جاهزة لشرح بعض التفاصيل. أخذت نفساً عميقاً. "تعلمون بأنني أريد استعادة ولديّ. وهذا يعلو فوق أي شيء آخر. المليون الأول هو شرعياً ورسمياً لي، وذلك من أجل تنفيذ الرهان مع أنتوني. ولكن، حالما أستعيد ولديّ، أنا أتعهد بدفع ما تستحقونه لقاء الوقت الذي أنفقتموه معي ومن ثم إعادة توظيف أكبر قدر ممكن من الأرباح في العمل من أجل المحافظة على استمراريته. وبعد ذلك نتقاسم الأرباح.

"لقد وافقت سمانثا على استعانتنا بمستشارها لكتابة مسوّدة بنود شركتنا. سنكون شركة متضافرة متضامنة. كل شخص هنا سيحصل على نسبة من الأسهم استناداً على الوقت الذي يمكنه أو يمكنها الإسهام به". غمزت بطرف عينها جيريمي، "الرجل" الوحيد في الغرفة. وفي نهاية المطاف سنستخدم مجموعة من المساعدين حسب الضرورة براتب كامل، ولكن في الوقت الحاضر لا يمكننا تحمل نفقات هذا الأمر".

"يبدو بأن هذا قد دُرس بتمعُّن"، قالت رينيه مع ضحكة خفيفة. "هناك شيء وحيد، وهو أننا مازلنا لا نعرف ماذا ستعمل هذه الشركة".

"نعم، حسناً، يوجد هذا الشيء الصغير". قالت ميشيل مبتسمة. "بالنسبة لهذا الأمر، أريد أن أحول الموضوع إلى نائب الرئيس، سمانثا مونرو". وقفت سمانثا، كما توقعت ميشيل، بحضورها الآسر الذي ما زالت ميشيل تتذكره من الليلة الأولى في الفندق.

ألقت سام نظرة سريعة على المجموعة الصغيرة مع إيماءة صغيرة من رأسها تذكرتها أيضاً ميشيل من الليلة الأولى. "تزدهر أي شركة بوجود مهمة عظيمة وأنا لا أعتقد بأنني ساعدت يوماً بإطلاق مشروع تجاري لديه مهمة أعظم من هذه. ولكن الأمر لن يكون سهلاً. [illegible]"

"يبدو بأننا بحاجة إلى معجزة". قال جيريمي.

"بالفعل". أجابت [illegible] لبرهة. "معجزة الرافعة".

"ماذا تعنين بالرافعة"، سألت سمر.

الكتب الأخرى (مثلاً، حساء الدجاج لروح المراهقين) بالإضافة للمنتجات الأخرى، مثل قوائم حساء الدجاج. بيعت عشرات الملايين من هذه المنتجات وما زالت تُباع. تنتج هذه الرافعة دخلاً مستمراً ليس فقط للمؤلفين وإنما للناشرين والموزعين ومحلات الكتب وآخرين غيرهم.

يشرح كتاب لا شيء نقداً تأثير الرافعة في العقارات. على سبيل المثال، إذا دفعت 10 بالمائة من ثمن منزل ثمنه 200,000 دولار وارتفع سعره 5 بالمائة في السنة، فإنه يساوي عملياً 210,000 دولار. وبذلك أنت تضع الرافعة ليس فقط على الـ 20,000 دولار التي تملكها، وإنما على الـ 180,000 الباقية التي استعرتها. لقد أكسبك استثمارك بالـ 20,000 دولار 10,000 دولار، فائدة مقدارها 50 بالمائة على نقودك.

عندما تكون قادراً على شراء عقار بدون أي دفع نقدي وقيمته في ارتفاع، فإنك تحصل على عوائد من أموال شخص آخر. بالتأكيد، يحتاج الأمر لبعض الوقت والجهد. على أي حال، يظهر حساب العوائد المالية لعدم الدفع نقداً فوائد غير محدودة. إنها الرافعة غير المحدودة.

القوة المرعبة للرافعة



الرافعة هي القوة التي تتحكم بالكثير بواسطة القليل فقط، كالأبواب الكبيرة التي تدور على مفاصل صغيرة. في عالم التجارة والأعمال، توجد خمسة أنواع من الرافعات:

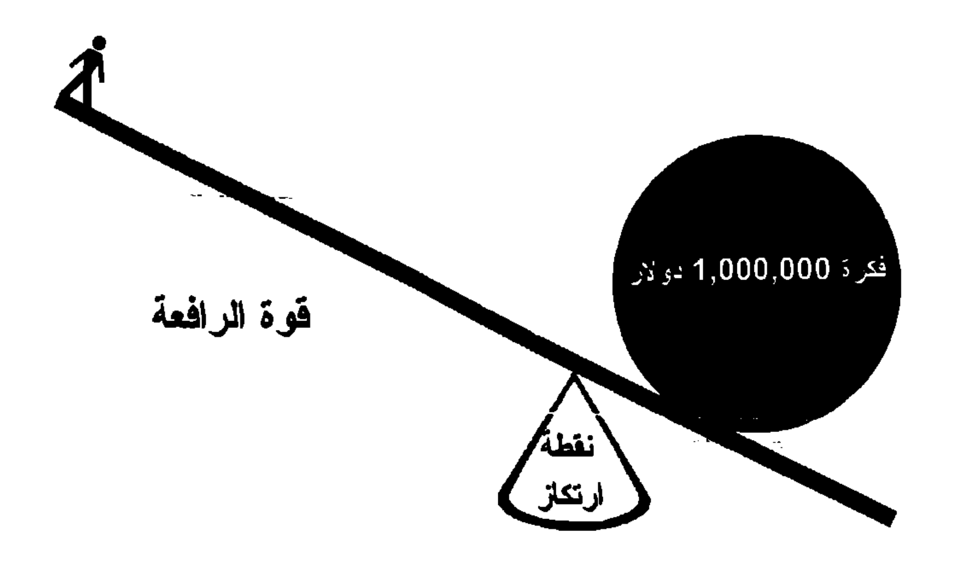
▲ **أموال أناس آخرين (OPM)**. في استثمار العقارات نحن نشتري عقاراً سكنياً [illegible] 100 [illegible]

الملكية. يعلمنا الكتاب الكلاسيكي **لا شيء نقداً** كيف نحقق رافعة قصوى: كيف نشتري ملكية ما مع القليل من أو بدون أي نقود. لقد أصبح الآلاف من الأشخاص مليونيرات باستخدام هذا الأسلوب.



"أنا مسرورة لأنك سألتني"، قالت سام. "افتحوا حافظة ملفاتكم".

فتح الجميع حافظة الملفات أمامهم ليجدوا أمامهم رسماً توضيحياً.



أشارت سام إلى الصورة الموجودة أمامهم. "تتمثل مهمتكم بنقل صخرة المليون دولار تلك..." نظرت إلى ساعتها "...في 89 يوماً وساعتين و45 دقيقة فقط".

نظرت ميشيل إلى أصدقائها. كانت النظرة التي تبدو على عيونهم توحي بمزيج من الخوف والإثارة.

تابعت سام، "لنقل هذه نحن بحاجة إلى فكرة بمليون دولار ومن ثم رفعها. ليست الرافعة مجرد تحريك أجسام كبيرة بأدنى قدر من الجهد، فهي تتعلق بالسرعة أيضاً".

"وما هي نقطة الارتكاز؟" سألت كورتني.

"نقطة الارتكاز هي نحن"، أجابتها سام، "والتزامنا. كالرافعة، يتوقف كل شيء على ذلك".

سحبت سام قلم ماركه ثخين اخضر من الحامل الموجود على لوحة من الأوراق القابلة للطي ورسمت نفس مخطط الرافعة الموجود أمامهم. ثم رسمت ستة أسهم على امتداد الرافعة وأضافت الكلمات التالية:

▲ **خبرة أناس آخرين (OPE)**. حتى تتعلمها بنفسك قد تحتاج إلى وقت طويل، لذا لماذا لا تستعرها أو تتعلمها من الآخرين. والطريقة الأسهل لكي تصبح ثرياً هي أن تتدرب شخصياً مع شخص ثري. تعلَّم كل ما يعرفه، وقابل كل معارفه، وافعل ما يفعله - افعله بشكل أفضل أيضاً. وإذا كان ذلك متعذراً، فاقرأ كتبه، واسمع شرائطه، وشاهد أفلام الفيديو الخاصة به، وقابله شخصياً إذا كان ذلك ممكناً، واحضر حلقاته الدراسية. قد يوفر عليك تعلم فكرة واحدة 10 سنوات من الجهد. تضاعف الرافعة نتائجك إلى الحدّ الأقصى مع الحدّ الأدنى من الوقت. تشرَّب خلاصة أفكار ومعلومات عمر بأكمله على شكل كتب وكاسيتات وأقراص مضغوطة وأفلام وحلقات دراسية. إنها أسرع وأرخص طريقة للحصول على الخبرة من أناس آخرين.

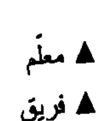
▲ **أفكار أشخاص آخرين (OPI)**. عندما أراد مارك أن يصبح خطيباً محترفاً، حضر اجتماع اتحاد الخطباء الوطنيين في العام 1974. تكلم كافيت روبرت، "عميد الخطباء" وأحد مؤسسي هذا الاتحاد، عن كيفية إنتاج كتب بعدة مؤلفين. خلال شهر واحد، تبنى مارك الفكرة وقدم كتاباً مع كيث ديغرين سُمِّي قف، **تكلم بجرأة واربح**. لقد استخدما 14 موزعاً مساعداً استثمر كل واحد منهم 2,000 دولاراً لكي يحصل على 1,000 كتاب. كان أول استثمار قام به مارك بدون أي نقود. لقد استفاد من فكرة شخص آخر ليكسب شخصياً 200,000 دولار في تلك السنة (من بيع 20,000 نسخة مقابل 10 دولارات للكتاب الواحد). هدفك هو مرافقة أناس يمكنهم مشاركتك أفكارهم القوية المنتجة للمال.

▲ **وقت أشخاص آخرين (OPT)**. قد يقدم بعض الأشخاص أحياناً وقتهم طواعية في ظروف معينة، ولكن معظم الناس سيبيعونك وقتهم، وموهبتهم، وعلاقاتهم، ومصادرهم، ومعارفهم بثمن رخيص نسبياً. ارفع نفسك بأشخاص محترفين، موهوبين وفريدين في استخدام قدراتهم.

▲ [illegible] (OPW) [illegible]

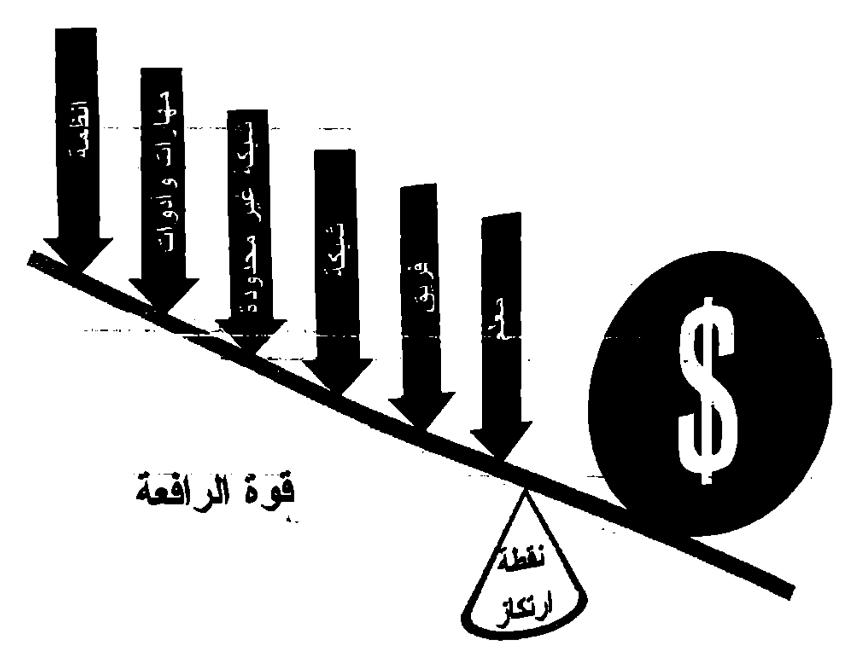
بدلاً من الفرصة. استخدمهم واعهد إليهم بكل ما لا تريد وما لا تستطيع أن تعمل به. ارفع نفسك من خلال عمل أناس آخرين وانمو.

المليونيرات أساتذة في استخدام الأنواع الخمسة للرافعة.





- ▲ معلّم
- ▲ فريق
- ▲ شبكة
- ▲ شبكة غير محدودة.
- ▲ مهارات وأدوات.
- ▲ أنظمة



"سنطبق ستة أنواع من القوة على رافعتنا. كل شخص لوحده قد لا يكون قوياً بما يكفي. ولكن كلنا معاً..." خفت صوت سام تدريجياً، فعرفت ميشيل بأنها هذه المرة كانت تحثهم على استخدام مخيلتهم الخاصة.

بعد لحظة، تابعت سام كلامها. "أول نوع من الرافعات هو إيجاد معلّم – شخص ما قام بذلك عملياً. وفي حالتنا هذه، أنا المعلّم، أنا بارعة"، قالت سام. "ولكنني لست بارعة إلى ذلك الحدّ، ولذلك أضفنا فريقاً من الأشخاص الملتزمين. من هذا المنطلق دخلتم أنتم". أشارت سام إلى المجموعة أمامها. "على أي حال، حتى ونحن معاً قد لا نكون أقوياء بما يكفي. ولكن عندما توحدون مهارات وأدوات وأنظمة هذه القوى كلها بالإضافة إلى شبكاتها المتشاركة، فأنتم قوة هائلة".

فكرت ميشيل في إصبعي سام اللذين يشكلان الرقم 11، ولكنها لاحظت بأن الآخرين قد قطبوا حواجبهم.

"حسناً"، تابعت سام. "لنفترض بأن فكرتنا للمليون دولار هي بيع أداة جديدة.

تطبيق رافعة قصوى



أنت وحدك، بدون رافعة. عندئذ، يجب أن تعتمد على معرفتك الخاصة، خبرتك الخاصة، نقودك الخاصة، ومصادرك الخاصة. إنه الطريق الطويل والبطيء إلى الثروة. وفي نهاية الأمر، تستنفذ مصادرك، وتُحبَط، وتستسلم.

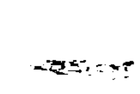
أول شكل من أشكال الرافعة بالنسبة لك هو الحصول على مرشد أو معلّم سلك هذا الجبل قبلك. معلّمك يعرف التضاريس، والتحديات، والمخاطر المخفية. معلّمك يعرف ما الذي يجب فعله. والأهم من ذلك هو أن معلّمك يعرف ما الذي لا يجب فعله. هذا هو الطريق المختصر الأول - تجنب هدر الوقت والمال في محاولة تصحيح أخطاء المبتدئين. ويعرف معلّمك أيضاً الطرق المختصرة والحيل الصغيرة والأدوات التي توفر الوقت. أنت بحاجة إلى معلّم.

الشكل الثاني من أشكال الرافعة هو الحصول على فريق، فأنتم تستطيعون معاً تحقيق المزيد بشكل أسرع وأسهل. كل واحد منكم يغطي نقطة ضعف الآخر. يمكنكم تشجيع أفراد الفريق المحبَطين. يمكنهم تشجيعك عندما تشعر بالضعف. يمكنهم سدّ الثغرات في مجموعة مهاراتك. كفريق واحد، ستركضون جميعاً بشكل أسرع. فريق التتابع يعدو الميل أسرع بثانيتين تقريباً من العدّاء الفردي. إذا كنت تريد السرعة، فأنت بحاجة إلى فريق.

للشكل الثالث من أشكال الرافعة هو الشبكة. كل فرد من أفراد الفريق يعرف 100 شخص مهمّ على الأقل. وهكذا فإن فريقاً من 6 أشخاص يعرف 600 شخص. [illegible] 100 [illegible] فأنت تستطيع

الاتصال مع 600 شخص مهمّ. ولكن هذه الأرقام مضللة بعض الشيء، فقد حُسبت قيمة الشبكة ووُجد بأنها تساوي مربع عدد الأشخاص فيها. وهكذا، إذا كانت شبكتك الحالية تتألف من 600 شخص، فإن استطاعتك القصوى هي 600 × 600،





وربحنا هو دولار واحد لكل وحدة تُباع. هل تعرفون أحداً يمكنه شراء مليون قطعة من هذه الأداة الجديدة؟"

نظر كل واحد إلى الآخر وهم يهزون برؤوسهم.

"هذا هو بيت القصيد - لا أحد منا نحن الستة يعرف شخصاً يمكنه شراء مليون قطعة من هذه الأداة. ولكن كل واحد منا يعرف على الأقل 100 شخص آخر. وكل واحد من هؤلاء الأشخاص يعرف على الأقل 100 شخص آخر. بهذه الحسبة البسيطة نحن نضم في شبكتنا 60,000 شخصاً. بمن فيهم، ربما، رئيس الولايات المتحدة الأميركية".

"درجات الفصل الستة (مسرحية لجون غور)"، فهمت رينيه بسهولة.

"هذا صحيح. ما هي احتمالات وجود شخص من هؤلاء الـــ 60,000 شخص يعرف الصلة الأساسية - شخص يعرف شخصاً يبحث عن مليون قطعة من تلك الأداة الجديدة؟"

"تقصدين، كالشخص الذي أطلق متاجر والمارت - سام والتون"، قال جيريمي.

"أو خلَفَه"، قالت رينيه.

"جيريمي على حق"، قالت سام. "لو كان السيد والتون حياً وذهبتم إلى مكتبه وأريتموه أعظم أداة جديدة في العالم، وأحبها، ربما كان سيطقطق أصابعه ويأخذ 10 ملايين قطعة منها ويضعها في مخازنه المنتشرة في طول البلاد وعرضها خلال أيام قليلة فقط".

وجدت ميشيل نفسها تهز رأسها دلالة على الموافقة مع البقية، ربما للمرة المائة في ذلك اليوم، شاكرة للقوة التي قادت سام إلى حياتها. "هذا ما تدعوه سمانثا الصلة الأساسية. الصلة الأساسية تملك قوة فاعلة، قوة تجعل الأمور تحدث". قالت ميشيل راغبة بأن تُظهر لسام بأنها كانت تصغي بكل انتباه إلى دروسها.

مشجّعة بواسطة نظرة الاستحسان التي رمقتها بها سام، تابعت ميشيل، "هناك [illegible] رغم أنها قد ناقشته مع سام مرتين، إلا أنها ما تزال تعاني بعض الصعوبة في فهمه. "سُمّي موس حلاقة أوكام نسبة للعالم الإنكليزي وليام أوف أوكام، الذي أطلق نظريته التي تقول 'الحل الأمثل لأي مشكلة هو في أغلب الأحوال الحل الأبسط'. وفي حالتنا، بدلاً من بيع قطعة إلى

أو 360,000 صلة مهمّة. من الواضح أن فريقاً مكوناً من شخص واحد لا يكفي. أنت بحاجة إلى قوة الشبكة، ففي تلك الشبكة توجد عدة صلات أساسية – أناس يسيطرون على شبكات هائلة من الناس. كلمة واحدة من هذه الصلة الأساسية ستجعل الأمور تحدث. وتتمثل قيمة الشبكة الواسعة في زيادة احتمال إيجاد صلة أساسية. تذكّر، كل ما يتطلبه الأمر هو صلة أساسية واحدة.

الشكل الرابع من أشكال الرافعة هو الشبكة غير المحدودة. هناك صلة روحية تربطنا جميعاً. إنه عالم المصادفة أو القدر. والاتصال بالشبكة غير المحدودة هي الشكل الأولي من أشكال الرافعة.

الشكل الخامس من أشكال الرافعة هو استخدام الأدوات والمهارات. يستخدم المليونيرات أدوات الثروة – الكمبيوترات، الإنترنت، الإيميل- لاتصالات أسرع، وحسابات أسرع، وقرارات أسرع. إذا أردت نتيجة سريعة، فأنت بحاجة إلى معلومات سريعة.

الشكل السادس من أشكال الرافعة هو الأنظمة. كل مليونير ينظّم، وينسّق ويُبسط عمليات الثروة. أعلى أشكال نقل المعلومات كفاءة هو أن تتعلم نظام معلّمك وتتبعه – سواء اخترت العقارات، أو سوق البورصة، أو التجارة أو الإنترنت. تعلّم النظام.

عندما تُطبَّق القوة المجتمعة للمعلّمين، والفرق، والشبكات، والشبكات غير المحدودة، والأدوات، والأنظمة على رافعة قوية وطويلة، فقد تحدث الأعاجيب في دقائق فقط.





مليون شخص، قد نجد شخصاً واحداً يشتري مليون قطعة". استندت ميشيل على ظهرها وقد أحست بالارتياح. كانت سام محقة، إذ أن مشاركة الدروس مع الآخرين تُمكّن المرء من الفهم بشكل أكثر عمقاً.



بعد ساعة أخرى أحست ميشيل كما أحست بعد أول عدة هرولات لها إلى الصخرة مع سام: مزيج من الإنهاك والابتهاج.

بدا واضحاً من العيون التي تفركها الأيدي والأقلام الملقاة الآن على الطاولة دون أن تُمَس بأن بقية المجموعة كانت تشعر بذات الشعور. على أي حال، كانت تلك هي المرة الأولى التي يقابلون فيها سام، الأمر الذي كان يشبه إلى حدٍّ ما الشرب من حنفية لإطفاء الحريق.

عندما أعلنت سام عن وقت الغداء، قوّم الجميع أنفسهم قليلاً وسرت بضع كلمات فيما بينهم عن مطاعم مكسيكية وصينية قريبة. ابتسمت سام ابتسامة العارف بما هو قادم.

"في أحلامكم يا أصدقائي"، أعلنت سام عندما بدأت هذه الخطط بالتحول إلى أفعال. "سنتناول الغداء، حسناً - في مكان عمل سماننا. ظهر لاحقاً بأن مكان عمل سماننا هو مطعم صغير على سقف المبنى حيث يقع مركز القيادة لسماننا. أرسل أحد مساعدي سام من أجل إحضار علب الغداء - ساندويتشات نباتية وأخرى من لحم الديك الرومي من مطعم للأطعمة المعدّة مسبقاً يقع في الجوار.

تركت سام المجال للاستمرار بتبادل القليل من الحديث بالقدر الذي تطلبه جلوس كل منهم على الكراسي الحديدية الصنع. تناولت ساندويتش ديك رومي من علبة كرتونية في حضنها وأمسكت به بين يديها الاثنتين، قريباً من فمها. "بإمكاني أكل هذه الساندويتش [illegible]

العمل الجيد، فأنا سأدعها تستمر بالحديث لفترة أخرى". بالكاد انتهت من قول آخر كلمة لها قبل أن تدخل الساندويتش في فمها.

"حسناً..." قالت ميشيل وهي تعدل من جلستها، فقد كانت تحبذ الانقضاض

الإظهار الثاني



"أنا مغناطيس للمال"

أنا مغناطيس للمال.
أنا أحب المال والمال يحبني.
أنا أجتذب المال.
أنا أجتذب المال 24 ساعة في اليوم.
أنا أكسب كميات وافرة من المال.
أنا أعرف كيف أكسب المال بطرق حكيمة.
أنا أعرف بأنني سأحصل دائماً في المستقبل على أكثر مما أحصل عليه الآن.
المال الذي أكسبه يتزايد ويتضاعف ويتجدد باستمرار.
أنا أستمتع دائماً بالمزيد والمزيد من المال.
أنا أملك مالاً غير محدود – أكثر من كافٍ لكل ما أريده وأبتغيه.
أنا أدخر المال بسرور.
أنا أهب بدافع من الإيمان 10 بالمائة من المال الذي أكسبه.
أنا أستثمر مالي بحكمة.
أنا أرى مالي وهو يعيد تشكيل نفسه من جديد بدون أي جهد.
أنا أعطي المال بكل سعادة إلى القضايا الخيّرة والمستحقة التي تحدث تغييراً دائماً ومستمراً.
أملاكي منظمة بشكل مثالي ومتجددة وستشكل ميراثاً دائماً سيترك أثراً مهماً لن يُنسى في المستقبل.
يتدفق المال إلي من كل حدب وصوب.
أنا أملك الكثير من المال.
أنا أملك المال في عقلي، في مستقبلي، في جيبي، في محفظتي، في خزانتي، في حساباتي المصرفية، في أعمالي التجارية، في استثماراتي وفي كل مكان يزداد ويتعاظم فيه.

المال وكل ما يشابهه ينجذب إلي.
المال يجعلني دائماً أفضل حالاً.
كل ما أفعله ينتج فيضاً ووفرة وكثرة لي ولكل الناس.





على ساندويتشتها بدلاً من ذلك. "أعتقد بأن مفهوم الرافعة الذي لم نناقشه بعد هو مفهوم الشبكات غير المحدودة.

"أوه"، تنهد جيريمي. "هنا يأتي 'الاسترحام'".

"إذا كنت تريد أن تدعوه كذلك"، قالت ميشيل. "أعني بأن معظمنا يؤمن بوجود قوة عليا، أليس كذلك؟"

"نعم، أنا أؤمن بذلك"، قالت سمر بلهفة، رغم أن اثنين منهم لم يبدوا مرتاحين مع الأسئلة الشخصية، إلا أن معظمهم هز رأسه موافقاً.

"لا يهم ما تدعونه"، تابعت ميشيل حديثها معيّدة صياغة كلمات سام وقد نسيت أمر غدائها تماماً. "إله العالم، القوة العليا–"

تابعت ميشيل حديثها. "ما أقصده هو أن الشبكة غير المحدودة تتألف من القوة العليا إضافة إلى كل القوى الأخرى من قوىً غير مرئية أو أرواح أو مرشدين، أو مهما كان الاسم الذي تريدون أن تدعونهم به. وهم كلهم حولنا، الآن. جاهزون لمساعدتنا".

كانت ملامح جيريمي تقول إنه ما زال غير مقتنع.

"ولكن ماذا لو كان هناك مثل هذه الشبكة يا جيريمي؟" قالت ميشيل. "ماذا لو كانت هناك طريقة للارتباط بها. ما عليك إلا أن تفتح عقلك على الإمكانية".

"إنه فقط غير واضح بعض الشيء بالنسبة لي". قال جيريمي وهو يشفط ما تبقى في أسفل زجاجة العصير. "أنا رجل أعمل في مجال الكمبيوتر. أريد أرقام فيها واحد وصفر".

وضعت سام ساندويتشتها نصف المأكولة، "يمكنني احترام ذلك، يا جيريمي. وباستخدام مصطلحات الكمبيوتر، أنا أعتقد بوجود إنترنت روحي يربطنا كلنا مع بعضنا البعض. كلنا متصلون به 24 ساعة في اليوم. عندما نريد شيئاً ما بشدة، فإننا [illegible] ونحن نتلقى ردوداً... أحاسيس باطنية... تشبه الرسائل الإلكترونية في صندوق بريدنا. إذا تصرفنا بالاستناد إلى هذه الأحاسيس فإن الأمور سوف تصبح أفضل عادة".

"ممم"، قال جيريمي. "يمكنني قبول ذلك".

قصة روكي الحقيقية



في العام 1974، كان سيلفستر ستالون ممثلاً وكاتب سيناريو مفلساً ومحبَطاً. وبينما كان يحضر مباراة في الملاكمة ألهمه ملاكم مغمور قاوم محمد علي العظيم حتى النهاية.

انطلق ستالون إلى البيت مسرعاً لينكب على العمل، وخلال ثلاثة أيام أخرج المسوّدة الأولى لسيناريو فيلم يدعى روكي.

قدّم ستالون، الذي حصل على 106 دولار مقابل آخر عمل له، السيناريو إلى وكيله. عرض عليه أحد الأستوديوهات 20,000 دولار على أن يلعب دور البطولة فيه إما رايان أونيل أو بيرت راينولدس. أثار العرض ستالون ولكنه كان يريد أن يلعب دور البطولة بنفسه. عرض عليهم أن يمثل الدور مجاناً، فقيل له، "هذا لا ينفع في هوليود". رفض ستالون العرض رغم أنه كان بحاجة ماسة إلى النقود.

بعد ذلك عرضوا عليه 80,000 دولار بشرط أن لا يلعب دور البطولة، فرفض عرضهم ثانية.

ثم أخبروه بأن روبرت ريدفورد كان مهتماً بالدور، وفي هذه الحالة سيدفعون له 200,000 دولار، فرفض مرة أخرى.

رفعوا عرضهم إلى 300,000 دولار، فقال لهم بأنه لا يريد أن يقضي بقية حياته متمنياً "ماذا لو؟"

عرضوا عليه 330,000 دولار، فقال لهم بأنه يفضل أن لا يرى الفيلم منجزاً

وافقوا أخيراً على أن يتركوا له دور البطولة، ودفعوا له 20,000 دولار مقابل السيناريو إضافة إلى 340 دولاراً في الأسبوع. وبعد المصاريف وأتعاب الوكيل والضرائب، حصل على أجر صافٍ قدره 6,000 دولار بدلاً من 330,000 دولار.





خاطبت سام الآن المجموعة كلها. "إذاً، يا أصدقائي، هل تعتقدون بأن القوة العليا تعرف مسبقاً الأسهم التي سترتفع غداً؟ أو العقارات التي سيرتفع ثمنها في السنوات الخمس القادمة؟ أو المشاريع التجارية المقدَّر لها أن تنجح أو تفشل؟"

"قالت كورتني، "أنا أومن بالله، وأعلم بأنه يعرف". قالت ذلك بعينين مفتوحتين على وسعهما؛ من الواضح بأنها لم تفكر بهذه الطريقة أبداً.

"إذاً"، تابعت سام، "القوة العليا تعرف مسبقاً ما هي فكرتنا التي تساوي مليون دولار".

أمسكت سمر بالخيط. ثم تكلمت بصوت هامس، كأن هناك اكتشاف هائل يبزغ في رأسها. "وهو يعلم مسبقاً أسماء كل الصلات الأساسية..."

"بالضبط"، قالت سام. "إننا على بعد فكرة عظيمة واحدة وصلة أساسية واحدة من المليون دولار".



أنزلوا معهم نفاياتهم من السطح لرميها. "حضّروا أنفسكم لفترة بعض ظهر مُجهدة"، حذرتهم سام بمرح وهي تفتح الباب الذي يفضي إلى السلّم.

بينما هم يشقون طريقهم نحو غرفة الاجتماع واحداً تلو الآخر، قالت سمر، "بالمناسبة، لقد أحضرت معي ساعة خاصة بالحدث". رفعت صندوقاً صغيراً مستطيل الشكل دل على بلورة مائية. "إنها تعد الأيام والساعات والدقائق الباقية بشكل تنازلي إلى أن نصل إلى الوقت النهائي". أخذت الصندوق الصغير ووضعته فوق رف التلفزيون والفيديو في زاوية غرفة الاجتماع. أظهرت الساعة:

88 يوماً و22 ساعة و51 دقيقة

احست ميشيل بالفزع غير متأكدة إذا كان يتوجب عليها أن تشكر صديقتها أو تصافحها. عندما ستدق الساعة معلنة الدقيقة الأخيرة فإنها ستكون إما أسعد امرأة على وجه الأرض أو امرأة ستعيش بقية حياتها نادمة.

في العام 1976، رُشِّح ستالون لجائزة أحسن ممثل. فاز الفيلم روكي بثلاثة أوسكارات: أفضل فيلم، أفضل مخرج وأفضل تحرير. ومنذ ذلك الحين حصلت سلسلة روكي على ما مجموعه مليار دولار، جاعلة من سيلفستر ستالون نجماً سينمائياً عالمياً!

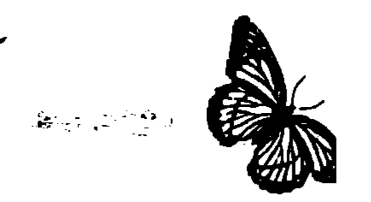
اتبع حدسك. اثبت على موقفك.

مراجعة بدقيقة واحدة للرافعة

1. **الرافعة تساوي السرعة.** لتكوين مليون دولار في دقيقة، عليك أن تفهم مبدأ الرافعة. كلما ملكت المزيد من الروافع في فعالياتك القيِّمة، كان كسبك للنقود أسرع وأسهل.
2. **كلما كانت الرافعة أطول، ازداد التأثير أكثر.** المليونير المتنور يعرف بأن السهولة والسرعة هما العملتان الجديدتان للعمل التجاري. ولهذا السبب يبتدع المليونير المتنور روافع أقوى وأطول.
3. **المليونيرات أساتذة في استخدام الأنواع الخمسة للروافع في عالم التجارة:**
   - ▲ نقود أشخاص آخرين.
   - ▲ خبرة أشخاص آخرين.
   - ▲ أفكار أشخاص آخرين.
   - ▲ وقت أشخاص آخرين.
   - ▲ عمل أشخاص آخرين.
4. يبحث المليونير المتنور عن الروافع باستمرار. يسأل المليونير المتنور دائماً: كيف يمكنني رفع هذا الوضع، هذه الفرصة، هذه الفكرة؟ كي تكون مليونيراً متنوراً في دقيقة واحدة، يجب أن يكون شعارك، "أين الرافعة؟" "أين الرافعة؟"
5. يوجد ستة أنواع أساسية للرافعة تعطيك الرافعة القصوى.

1. المعلَّمون	2. الفرق
3. [illegible]	4. الشبكات غير المحدودة
5. الأدوات والمهارات	6. الأنظمة

طبِّق كل هذه الأنواع من الروافع من أجل هدف متنور نقي ولن يكون بإمكان أحد إيقافك.





أنفقت الساعات الثلاث التالية في جلسة ابتداع أفكار محمومة النشاط ابتدأت بالسؤال التالي: ما هي فكرتنا التي تساوي مليون دولار؟ بدؤوا بتمرين سُمّي "قذ أم ضعيف" ساعدهم على اكتشاف مواهبهم ومهاراتهم واهتماماتهم الفريدة التي يمكن تحويلها إلى أفكار تساوي مليون دولار. ثم ألقوا نظرة على مواطن ضعفهم بخصوص الهدف المتمثل بابتكار منتجات أو خدمات لحل بعض مشاكلهم. لم تُرفَض أي فكرة.

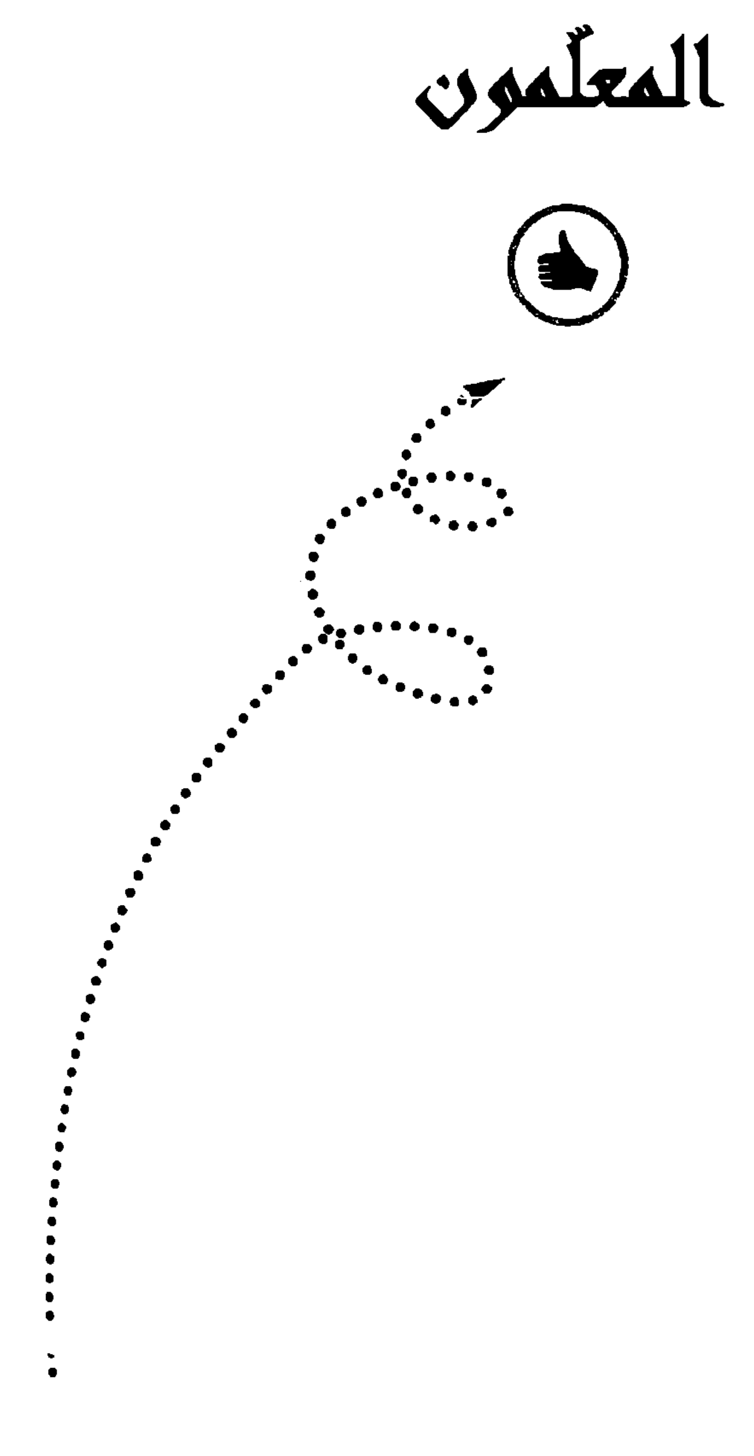
"تذكروا قصة أراضي الألماس"، قالت سام. "إننا نبحث عن أي فكرة ربما تكون قد فكرتم بها سابقاً أو أن شخصاً ما يفكر بها الآن. طريقة طهو. أداة خاصة. لعبة. فكرة لكتاب".

بحلول الساعة الرابعة من بعض الظهر كانوا قد أنهوا كتابة عشرات الصفحات وألصقوها على جدران غرفة الاجتماع.

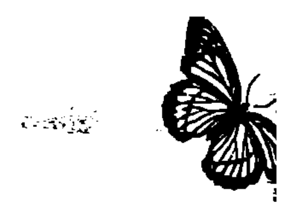
بعد فترة استراحة دامت 15 دقيقة، شرحت لهم سام بأن الغرض من فريق الأحلام ليس فقط الخروج بأفكار جديدة وإنما التأكد من أن هذه الأفكار مضمونة مالياً. بعض الأشخاص في الفريق كانوا بارعين بشكل فطري في تصور الفرص، فيما كان البعض الآخر بارعين في رؤية العقبات. على أي حال، لا أحد منهم على خطأ. كلهم ضروريون من أجل تنفيذ أي فكرة ممتازة. ولهذا السبب قسمت سام المجموعة إلى مجموعتين: الأرانب والسلاحف. مجموعة الأرانب، التي تألفت من سام وميشيل وسمر، بقيت في غرفة الاجتماع. فيما توجهت مجموعة السلاحف، المؤلفة من جيريمي وكورتني ورينيه، إلى مكتب سام الخاص من أجل البدء بكتابة لائحتهم المؤلفة من 100 صلة.

بينما كان السلاحف خارج الغرفة، وجّهت سام الأرانب من أجل تضييق القوائم الكثيرة للأفكار التي تساوي مليون دولار إلى قائمة واحدة تحوي 10 أفكار ذات "إمكانية مرتفعة". بعد نصف ساعة، استُدعي السلاحف ثانية إلى غرفة الاجتماع بهدف [illegible]. تمثلت مهمة السلاحف بتوقع المشاكل التي قد تعترض أي فكرة. بهذه الطريقة كانوا قادرين على تقليص القائمة إلى ثلاثة أفكار تملك أقل العقبات. بعد ذلك اشترك الفريقان في الخروج بخطط طوارئ لكل مشكلة محتملة – إذا لم تعمل الخطة (أ) فسيكونون مستعدين مع الخطة (ب).

المعلّمون







أخيراً، قسمت سام المجموعة إلى ثلاثة أزواج. أخذ كل زوج فكرة واحدة وأصبح مسؤولاً عن تنفيذها.

ركّز الزوج الأول، مع سام ورينيه، اهتمامه على العقارات. على أي حال، إنه مجال خبرة سام. لقد كانت سام وسيطاً عقارياً في السابق وكانت ما تزال تحمل ترخيصاً بالعمل في مجال العقارات، ولهذا السبب كان من الطبيعي أن تعمل هي وسام معاً – بمساعدة ميشيل.

اشترك جيريمي وسمر معاً في الزوج الثاني. تمثل هدفهما في استغلال خبرة جيريمي في الكمبيوتر من أجل إيجاد منتج أو خدمة لتسويقها عبر الإنترنت.

فيما ألّفت ميشيل وكورتني الزوج الثالث وذلك للاستفادة من براعة كورتني في التجارة. لقد قلصوا اختياراتهم للمنتج الذي سيبيعونه إلى خمسة أو ستة احتمالات... ولكن لا شيء كان يبدو صحيحاً.

"لماذا لا نركز على الفكرة الأفضل ونغمرها بكل مواردنا المالية لنجعلها ممكنة الحدوث؟" سألت سمر.

"الموارد المتعددة للدخل"، كان جواب سام. "إننا لا نعرف أياً من هذه الأفكار ستعمل، ولهذا نحن نطلق الثلاثة معاً. قد لا تكسب أي واحدة منها المليون دولار وحدها – لنقل بأننا قد نكسب 200,000 دولار في العقارات و500,000 من الإنترنت و300,000 بواسطة بيع منتج ما. إذاً مع الأفكار الثلاث مجتمعة قد نكسب المليون دولار. وفي نفس الوقت هناك احتمال بأن لا يحالف الحظ أي واحدة منها. ولكن، مع ذلك، إن 'أم أفكار المليون دولار' ربما ما تزال تحلق قريبة منك، فلا تتوقف عن البحث أبداً. حوّل وعيك إلى عداد غايجر... ماسحاً المنطقة المجاورة لك بشكل مستمر بحثاً عن أفكار المليون دولار".

بدت رينيه محتارة، كأنها لم تكن متفقة تماماً مع ما كانت تقوله سام.

تابعت سام: "[illegible] حين تقودين سيارتك الجديدة بأن هناك أشخاص آخرين يقودون نفس السيارة، نفس اللون، وكل شيء؟ لماذا يحدث ذلك؟" سألت سام. "في أحد الأيام بالكاد ترين سيارة كسيارتك، وفي اليوم التالي مباشرة يبدو لك بأن هناك المئات منها". تركت هذا السؤال يحوم في

الرافعة الفعالة في علاقة التعليم



حوار واحد على طاولة مع رجل حكيم
يعادل دراسة شهر في الكتب

مثل صيني

يعرّف القاموس كلمة معلّم بأنه "ناصح أو أستاذ حكيم وموثوق". وهناك تعريف شائع آخر وهو "مدرّس خصوصي". من المعروف بأن القليل من الناس يحققون نجاحاً كبيراً بدون معلّمين شخصيين. لماذا نحن بحاجة إلى معلّمين؟

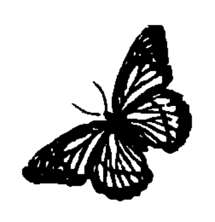
أولاً، المعلّم يمكن أن يعطينا رؤية من منظور أبعد. نحن محكومون بالعواطف التي تفرضها المواقف - الخوف، الإثارة، الاندهاش، القلق، الاضطراب، القهر. المعلّم مستقل وغير متحيز ويمكنه رؤية الأشياء من بعد. خبرة زائد وقت تساوي حكمة. والمعلّم يمكن أن يمنحنا حكمة حياة كاملة من الخبرة.

ثانياً، المعلّم يمكن أن يعطينا البراعة. المعلّم يسد الثغرات الناتجة عن جهلنا. في تعلمنا أي مهمة جديدة، يستطيع المعلّم الخبير تبسيط العملية لنا، وإرشادنا خلال الأجزاء المعقدة، ومساعدتنا في تجنب الإفخاخ وتحذيرنا من المخاطر. بالمختصر، يساعدنا المعلّم في تجنب الطريق الشاق والصعب إذا حاولنا أن نتعلم بمفردنا - أغلى أنواع التعليم من ناحية الزمن والمال والألم العاطفي. يعطينا المعلّم طريقاً مختصراً.

ثالثاً، المعلّم يمنحنا الصبر. هناك منعطف في تعلم أي مهارة جديدة. والمعلّم [illegible] هل تعرف

شخصاً ناجحاً لا يملك معلّماً؟ انظر إلى قصة وارن بافيت على سبيل المثال.

بافيت هو أغنى مستثمر في العالم. عندما كان بافيت في سنة التخرج في الجامعة قرأ كتاباً لبنجامين غراهام يدعى المستثمر الذكي (ما زال يُعتبر أحد أعظم




الهواء لبعض الوقت. "هذا متعلق بوعيك. عندما يكون ذهنك ممغنطاً – مشحوناً عاطفياً – فإنك تبدأين بملاحظة الأشياء، الأشياء التي كانت موجودة هناك في معظم الأحيان ولكنها كانت تبقى تحت مستوى وعيك. سأقول لك هذا الشيء: إن الأفكار التي تساوي مليون دولار تطوف حولنا في كل يوم. حتى في هذه اللحظة بالذات".

رفعت سام يديها وبدأت بالتقاط أفكار تخيلية من الهواء المحيط برأسها. ما هي فكرة المليون دولار التي تحوم حول رأسك الآن وهي بحاجة لأن تُدرك بكل بساطة؟ في الدقيقة التي تصبحين مدركة لها، تكونين مليونيرة الدقيقة الواحدة – وما تبقى كله مجرد نتيجة لذلك".

عندما انفض الاجتماع أخيراً في المساء، أوكلت إليهم سام مهمة استكمال قوائمهم ذات المائة اسم ومن ثم تقسيم الأسماء، باستخدام حدسهم، إلى قائمتين منفصلتين، (أ) و(ب) حسب الأولوية – القائمة (أ) تتألف من أهم 10 أسماء تملك الاحتمالات الأعظم في أن تؤدي إلى الصلة الأساسية. بينما تتألف القائمة (ب) من كل الأسماء الأخرى.

"لاحظوا"، قالت سام وهي تقودهم خارج غرفة الاجتماع، "موسى حلاقة أوكام. أخبروني ما هو مرة أخرى؟"

سبقت ميشيل الجميع في الرد الذي لم يكن متساوقاً تماماً. "الحل الأمثل لأي مشكلة هو دائماً تقريباً أبسط الحلول".

86 يوماً...

كانت سام تحاضر في تلامذتها عند الصخرة، الذين سموا أنفسهم النسور المليونيرات.

"عينا النسر"، قالت لهم سام، "هما الأكثر حدة في مملكة الحيوانات. يمكن للنسور تحديد الفريسة من على ارتفاع مئات الأقدام في الشتاء. وهي تحمي أعشاشها وصغارها بضراوة بالغة. إنها طيور نبيلة وجليلة استطاعت البقاء لأنها قوية".

الكتب الكلاسيكية المتعلقة بالبورصة). بالنسبة لبافيت، كان هذا الكتاب بمثابة تجلٍ. عندما علم بافيت بأن غراهام كان يعلّم في جامعة كولومبيا سجّل فيها ودرس على يده وحصل على درجة أستاذ في الاقتصاد.

بعد التخرج حاول بافيت العمل في مؤسسة بنجامين غراهام الاستثمارية (حتى أنه عرض أن يعمل بدون مقابل). وأخيراً بعد ثلاث سنوات وافق غراهام على استخدامه، بعد رفضه عدة مرات. أمضى بافيت السنتين التاليتين يتعلم بواسطة المؤلف المشهور.

في الخامسة والعشرين من عمره عاد بافيت إلى موطنه في أوماها، نبراسكا، وأسس مع سبعة مستثمرين شركة "أصدقاء بافيت". كانت حصة بافيت الأصلية 100 دولاراً. وخلال خمس سنوات أصبح بافيت مليونيراً وفي طريقه ليكون أشهر مستثمر بورصة في التاريخ.

معظم المليونيرات المتنورين تقريباً يملكون معلّمين، لأنهم يعرفون الحاجة إليهم. إنه جزء من رافعتهم. أنت قوي بقدر معلّميك.

نموذج التعليم



يرى الرجل الضعيف المزارع المسيَّجة والمحروثة، والأبنية المبنية.
ويرى الرجل القوي البيوت والمزارع المحتملة، فعينه تصنع الأملاك بالسرعة التي تصنع فيها الشمس الغيوم.

رالف والدو إيمرسون

ادرس أي رجل عظيم، وستجد بأنه تدرّب على يد معلّم أو عدة معلّمين. إذا أردت أن تحقق العظمة والشهرة والنجاح الباهر، فعليك أن تتدرّب على يد معلّم. يستغرق التدرّب عادة سنتين أو أكثر. تشرّب مخزون معلوماتهم بأكمله، وتعلّم كل

كانت هذه الرحلة إلى حرم سام التدريبي الخاص هي الأولى للمجموعة عدا ميشيل. كانت الساعة قد تجاوزت الثامنة صباحاً بقليل والشمس تشع بدفئها على كل شيء. جلس الجميع أمام سام واضعين أرجلهم فوق بعضها البعض، ماعدا جيريمي الذي كان مستلقياً على ظهره على الصخرة المسطحة وعيناه مغمضتان، متظاهراً بأنه غارق في تركيز عميق، إلا أن سمر كانت تضطر لتنبيهه من وقت لآخر، عندما كان يبدأ بالشخير. لم يكن معتاداً على الاستيقاظ قبل الساعة العاشرة صباحاً.

"البارحة"، تابعت سام، "أخبرتكم عن تأثير الفراشة – الحقيقة التي تقول إن التغييرات الطفيفة التي تقومون بها في حياتكم اليوم يمكن أن تسبب نتائج هائلة في المستقبل. لنفكر قليلاً: ما هي التغييرات الصغيرة – عادات الدقيقة الواحدة، أنشطة الدقيقة الواحدة، نماذج تفكير الدقيقة الواحدة – التي يمكنها تحويل حياتكم؟"

صاحت سمر، "كالطريقة التي علمتنا إياها لتصور أهدافنا بشكل مفعم بالحيوية؟"

"بالضبط"، قالت سام. "في دقيقة واحدة، يمكنكم تخيل الشخص الذي ستكونون عليه بالتفاصيل الحية".

"وماذا عن كتابة أهدافك؟" اقترحت رينيه. "يتطلب كتابة أهدافنا الستة يومياً دقيقة واحدة تقريباً ولكنه يطبعها عميقاً في عقلنا وقلبنا".

"جيد جداً. هل من أحد غيرها؟"

كانت ميشيل مستعدة للإجابة. "التمرين – مثل هذا الصباح. إنه يستغرق أكثر من دقيقة ولكن الكمية القليلة من الوقت التي يستغرقها مقارنة مع الفرق الهائل الذي يحدثه لا تقارن".

أثناء متابعتهم للمناقشة استعرضوا عشرات الأفكار: الدعاء، التأمل، التنفس لعميق، نقف الشريطة المطاطية للأفكار السلبية، اليوغا، ملاحظة حدس ما.

[illegible] الطريقة التي تسلم فيها بطاقة العمل خاصة بك إلى شخص ما تأثير فراشة. في الشرق الأقصى حين يسلمك شخص ما لاقة العمل، فذلك يعني 'أمراً عظيماً' إنهم يستخدمون كلتا اليدين. يُعتبر عندهم تخدام يد واحدة قلة احترام. كما يسجلون على ظهر بطاقة العمل أهدافهم في الحياة".

مصادرهم وأسرارهم، وقابل كل معارفهم، وادرس كل ما درسوه، ويدرسوه وسيدرسوه. تعلَّم نموذج إدراكهم. تعلَّم أن تفكر كما يفكرون حتى تحصل على النتائج التي يحصلون عليها.

كل المعلّمين يستعينون بمساعدين للقيام بعملهم الروتيني الصعب - لمساعدتهم في "رفع" وقتهم. اقبل هذا العمل، وقم به بشكل أفضل، وأسرع، وبموقف أكثر تفاؤلاً من أي شخص آخر. اعرض دائماً أن تقطع ميلاً إضافياً. كن سباقاً في تلبية حاجات وطلبات، ورغبات معلّميك.

كان مارك متدرّباً ومساعد باحث للدكتور باكمينستر فوللر. لقد تعلَّم مارك منه كيف يفكر بشكل شمولي وعالمي وذلك لجعل العالم يعمل من أجل الإنسانية 100 بالمائة. عمل مارك على مدار الساعة لإتمام طلبات "باكي".

كان بوب متدرّباً في كلية تمنح درجات أعلى من الشهادة الجامعية عند عبقري وفيلسوف في العمل التجاري وهو الدكتور ستيفين كوفي، أحد مالكي مشاريع فرانكلين–كوفي التي تساوي مليار دولار. تعلَّم بوب من كوفي قوة الأهداف. كان أحد أهداف بوب الأساسية هو تأليف كتاب. وبعد ست سنوات أصبح كتاب بوب أكثر الكتب مبيعاً في نيويورك تايمز. لدى تأثره بالنجاح الذي حققه بوب، طلب كوفي منه أن يقدم تعليقاً على المسوّدة الأصلية لكتاب كوفي سبع عادات لأكثر الناس نجاحاً، الذي يعتبر الآن من أكثر الكتب مبيعاً في العالم. وهكذا أصبح بوب، المتدرّب، هو المعلّم!

قرر أي الفروع تريد أن تتعلم. تدرَّب على يد معلّم ملهم. يجب أن تريد أن تصبح معلّماً بقدر ما تريد الهواء الذي تتنفسه. عندما تفعل ذلك، ستجد الطريق.

في التجارة، أنت إما في المقدمة أو في الوسط أو في المؤخرة. أنت بحاجة لأن تكون في المقدمة، ولكي تكون كذلك ينبغي أن تتعلم فرعاً دراسياً ما. وأسرع، وأسهل، وآمن طريقة لفعل ذلك هو أن تتدرب على يد شخص خبير في هذا المجال. تشرَّب أي شيء يمكنك الحصول عليه من المعلّم، ثم انطلق لتحقيق حلمك الخاص وكوّن فريقك وأنشئ فكرتك الأساسية.

بعد ذلك ستأتي الثروات.





"يالها من فكرة رائعة!" قال جيريمي، الذي كان قد بدأ بالإصغاء.

هزت سام رأسها مستحسنة. "حتى عادة المصافحة بالأيدي قد تترك انطباعاً لا يُنسى. عندما تصافح شخصاً ما، لا تفلت يديه حتى تتمكن من تحديد لون عينيه. هذه العادة الصغيرة تجعلهم يعرفون بأنك صادق ومهتم. عندما تتطور معرفتك بالناس، يمكنك الانتقال من درجة المصافحة إلى المصافحة مع لمس الساعد، ومن ثم إلى المصافحة القوية. أنا أفضل العناق. إنه يستغرق بضع ثوانٍ فقط ولكنه يجعل من الاتصال أكثر عمقاً". ثم أضافت سام، "ولا تنسوا أسماءهم".

"أوووه"، تمتمت سمر ساخرة. "أنا فظيعة في الأسماء".

"استمري بالقول لنفسك ذلك"، ردت عليها سام بسرعة، "ولن تكوني فظيعة أبداً. قولي بدلاً من ذلك، 'أنا أصبح أفضل شيئاً فشيئاً في تذكر الأسماء'، وستكونين كذلك بعد فترة قصيرة. إن تذكر اسم الشخص واحدة من أكثر الهبات التي يمكنك تقديمها قيمة، ولكنها الأقل تكلفة - إنهة هبة إلى الشخص الذي تحييه، وإليك أيضاً. إذا أعطيتكم ألف دولار لكي تتذكروا اسماً ما، فهل تفعلوا؟"

"سأدبر طريقة ما"، قال جيرمي وهو يجلس منتصباً.

"بالضبط"، قالت سام. "كل صلة لكم مع أي شخص بحاجة لأن تُحسَّن". توقفت لبرهة. "بالحديث عن المال، في كل مرة تنفقون فيها مالاً، خذوا دقيقة إضافية لإنفاقه بشكل صحيح - طريقة المليونير. اشتروا بشكل صحيح. تجنبوا الوقوع في الديْن. خططوا لمشترياتكم. كلما خططتم لفترة بعيدة مسبقاً، كلما أصبحت حياتكم أرخص. انتظروا الحسم، دققوا وصل الاستلام، وازنوا دفتر الشيكات، جدوا طريقة لتحويل المصروف العادي إلى نفقات عمل ما. إن استثمار تلك الدقيقة الإضافية في إنفاق المال بشكل حكيم يمكن أن يجعلك مليونيراً. الأشخاص الذين يعانون من مشاكل مالية لن يقوموا بهذه الأشياء - لا عجب أنهم دائماً متأخرون وفي قلة".

تابعت سام، "عندما تفكرون في الأمر، ستجدون بأن تغيير حياتكم لا يحتاج إلى نقلة كبيرة. القليل من الأمور فقط كل يوم - بضع رفرفات من أجنحة فراشة - قد تحولكم إلى الشخص الذي تريدون أن تكونوه".

معلّم بالمصادفة



غولياث كان أفضل شيء حدث لداود
دوغ ويد

كما يقول المثل، "عندما يكون الطالب جاهزاً، يظهر الأستاذ".

لماذا يصح هذا المثل؟ لأنه عندما يصبح الطالب ملتزماً، سيصبح فجأة على معرفة بكل المعلّمين الموجودين في محيطه. المعلّمون في كل مكان.

يوجد ثلاثة أنواع من المعلّمين: (1) معلّمون بالمصادفة، (2) المعلّمون العمليون و(3) المعلّمون/المعلّمات الأبطال.

أكثر أنواع التعليم شيوعاً هو التعليم بالمصادفة. إذا كنت منفتحاً وقابلاً للتعلم، فكل شخص تقابله يمكن أن يعلمك "بالمصادفة" شيئاً ما يدفعك إلى الأمام فيما تسعى إليه. وبما أنه "لا وجود للمصادفات"، عليك إذاً أن تتدرب على هذه القاعدة: كل لقاء غير متوقع، مهما كان تافهاً، يمكن أن يعلمك شيئاً ما.

افعل ما بوسعك لجعل الطريق تبادلياً، فقد تكون أنت المعلّم بالمصادفة لشخص آخر - تحمل له الرسالة أو القاعدة المناسبة لرفعه إلى مستوى جديد من الفهم. في محادثاتك، أبقِ السؤال التالي في ذهنك، "من هو المعلّم هنا؟"

ليس بالضرورة أن يكون المعلّم بالمصادفة شخصاً، فقد يكون عملياً أي شيء يحدث تغييراً في منهجك في الحياة، مثل...

أو فقدان العمل،

أو قراءة كتاب مؤثر،

أو لقاء مع نوع آخر من أنماط الحياة.





عندما انتهى درسهم على الصخرة، أخذتهم سام للوقوف على الحافة كل بدوره ليزدد أسطراً من إظهار حول الفريق، النوع الثاني من الرافعة.

عندما قالوا الإظهار، ردد الوادي صدى كلماتهم.

"مع الحلم المناسب..."

المناسب. المناسب. المناسب.

"والفريق المناسب..."

المناسب. المناسب. المناسب.

"يمكننا تحقيق..."

تحقيق. تحقيق. تحقيق.

"المعجزات!"

المعجزات.

85 يوماً...

كانت أضراس ميشيل تصطك ببعضها البعض بقوة لدرجة شعرت وكأن باستطاعتها أن تمضغ الخشب.

كانت كورتني تقل ميشيل إلى غولدن هاوس، في دير كريك، حيث سترى ولديها رغم أنهما لن يتمكنا من رؤيتها. ستراقبهم من الأجنحة بينما يؤديان إنشادهما كجزء من كورس الأطفال في مدرسة سانت جايمس.

كانت ميشيل خائفة من وقوع أمر سيء. كأن يكتشف آل إريكسن وجودها مثلاً، أو أن تصاب الحافلة المؤجرة التي تقل نيكي وحنة دائماً في الرحلات بحادث اصطدام. لم تكن ميشيل أماً مفرطة القلق إلى أن توفي زوجها جيديون، الأمر الذي أظهر لها بأنها [illegible]

غولدن هاوس عبارة عن مبنى ضخم يقع على أرض واسعة في أطراف المدينة. دخلت كورتني إلى الساحة المجاورة المخصصة لوقوف السيارات وذهبا معاً.

قال وايلاند، أعظم رسام للمناظر البحرية في العالم، "عندما تشاهد حوتاً بعينك فلن تكون حياتك بعد ذلك هي ذاتها أبداً".

لاحظْ المعلّمين بالمصادفة الذين "تصادفهم" يومياً خلال حياتك. وتذكر بأن مشاكلك هي أمور إيجابية. إنها قوة متخفية.

ماذا تحاول هذه المشاكل أن تعلمك؟

المعلّم العملي



لو يعلم الناس كم عملت بجد حتى امتلكت براعتي الفائقة
لما بدا الأمر بهذه الروعة أبداً

مايكل أنجلو

خذ بعض الوقت وعد بذاكرتك إلى الوراء وستجد على الأرجح بأنك قد حصلت على العديد من المعلّمين العمليين – من مدرب الرياضة إلى صديقك أو عمتك المفضلة. أحصى روبرت ألين 42 معلّماً ممن عمل معهم. بعض هذه العلاقات دامت سنوات، وبعضها الآخر لم يستغرق أكثر من دقائق فقط، ولكن كل واحدة منها جاءت في "نقطة تحول" مهمة في حياته. والعديد من هؤلاء المعلّمين عبروا مجرد عبور في حياته، فيما اضطر إلى البحث عن بعضهم الآخر ناشداً نصحهم ومساعدتهم.

في الرحلة بين المكان الذي أنت موجود فيه الآن وبين هدفك المستقبلي بأن تكون مليونيراً ستجد العشرات من المواقف التي ستحتاج فيها إلى من يمنحك النصح والإرشاد. ستجد نفسك بحاجة إلى موقف، إلى مهارة، إلى عادة، إلى تقنية [illegible] هذه الأمور تتطلب، غالباً، معلّماً عملياً، يعلمك الأساسيات ويواكبك يوماً بيوم.

وإذا لم "يظهر" بشكل عفوي مثل هذا النوع من المعلّم اليومي، يجب أن تبحث عنه أو عنها بنفسك. إليك كيف؟





"ما هذا؟" سألتها كورنتي، مشيرة إلى كيس التسوق الأبيض الذي كانت تتشبث به وهما تنتظران سمر في الرواق. كانت سمر تعمل كمديرة للأنشطة الاجتماعية في غولدن هاوس.

"هدية للأولاد فقط". كانت ترتجف من الخوف.

"ألن يوقعك ذلك في المتاعب؟" قالت كورنتي، العملية دائماً، عابسة.

"سأوصله لهما بطريقة أو بأخرى"، أجابت ميشيل بعناد.



كانت تحلم بنيكي وحنة كل ليلة تقريباً طوال السنة الماضية. وكانت أحلامها في أغلب الأحوال عبارة عن كوابيس، كأن تراقبهما وهما ينجرفان في البحر أو أن يكونا محتجزين في الطابق الثاني من منزل يحترق. في بعض الأحيان كانت أحلامها سعيدة، أحلام عن تلك الراحة الهانئة عندما كانوا كلهم معاً، ولكنها، عندئذ، كانت تستيقظ مضطربة لتجد أنها فقدتهم كلهم مرة أخرى.

الآن وهي تشاهدهم عبر فتحة في باب المطبخ، لم تستطيع تحديد ما إذا كان ذلك يشبه الأحلام الجيدة أو الكوابيس. كان بإمكانها رؤيتهما ولكنها لم تكن تستطيع لمسهما أو التحدث إليهما. ربما هذا ما يحس به المرء عندما يكون ميتاً، فكرت ميشيل في نفسها. كان كلاهما في لباس المدرسة نفسه، الأبيض ولباس البحرية. لقد صُدمت لأنها عندما كانت تراهما في الحلم، كانا في معظم الأحوال يرتديان ذات اللباس أيضاً.

كان شعر نيكي أقصر مما كان عليه في الصورة المُعلَّقة على جدار منزل آل إريكسن، بينما كانت جديلات حنة التي كانت طويلة ذات مرة بالكاد تلمس كتفيها.

قبل انتهاء أداء الكورس، اختفت ميشيل عن النظر.



نظّمت سمر استقبالاً قصيراً لما بعد الأداء مما أعطى ميشيل الفرصة لمعرفة آخر المستجدات بخصوص الولدين مع رينيه. تقابلتا في غرفة فارغة من غرف

1. **اكتب قائمة بالمصادر المفقودة.** كتابة المصادر التي تشعر بأنها تنقصك لمساعدتك لتحقيق هدفك.
2. **نظّم شبكة بين دائرةَ علاقاتك الشخصية.** من الجائز بأنك تعرف شخصاً ما – يعرف شخصاً ما – يعرف الأجوبة على أسئلتك. ادعهم واسألهم: هل تعرفون الجواب أو الحل؟ أو هل تعرفون شخصاً قد يعرف الجواب؟ ضع قائمة واتصل. استخدم اسم الشخص الذي أعطاك الاسم كمرجع. كرر الأسئلة السابقة.
3. **وسّع بحثك.** عندما تعرف ما ينقصك، يمكنك عادة أن تجد أسماء المعلّمين المحتملين في الأوراق الصفراء (في دليل الهواتف) وعلى الإنترنت – مقابل بعض النقود.

تذكّر بأنك تبحث عن أكثر من أجوبة صغيرة، إذ أنك تريد علاقة تعليمية – شخصاً ليعلمك الطريق إلى النجاح. وهذه النماذج من العلاقات ليست رخيصة، ولكنها أقل ثمناً بكثير من الطريق الصعب والقاسي الذي ستخوضه لوحدك.

وتذكّر أيضاً بأن المعلّمين المحتملين سيكونون عادة مشغولين جداً في السعي وراء أهدافهم الخاصة. ولذلك فإن طلب التعليم سيسقط في أسفل قائمة ما يتوجب عليهم فعله. والطريقة الوحيدة للانتقال إلى أعلى تلك القائمة تتمثل في اكتشاف ماذا يريد معلّموك، والالتحاق بأحد أهم أولوياتهم ومساعدتهم في إنجازه. بفعلك ذلك سيعترف المعلّم بأهميتك، وحسب قانون التبادل (حك ظهري، فأحك ظهرك)، سيرغب معلّمك بشكل طبيعي في مساعدتك بتحقيق أهدافك.

بكلمات أخرى، أعطِ أولاً وبعد ذلك ستحصل.





جلوس المقيمين، وهي غرفة مريحة تحوي القليل من الأرائك والكراسي وطاولة للعب الورق وخزائن كتب وتلفزيون كبير الشاشة.

"لا أملك وقتاً طويلاً"، قالت رينيه معتذرة. "مدير الكورس والمرافقات سيسألون عني".

رغم أن رينيه كانت تذهب إلى مدرسة سانت جايمس عدة مرات في الأسبوع كمدرّسة بديلة، إلا أنها نادراً ما كانت ترى نيكي وحنة، وحتى الآن لم تستطع أن تعطي ميشيل أي معلومات جديدة عن الأولاد. ولكنها أُرسلت في الأسبوع الماضي للعمل في قسم الموسيقى ولهذا فقد تسنى لها قضاء بعض الوقت مع الولدين أثناء تدربهما على الغناء.

"تابعي"، قالت ميشيل. "يمكنني تحمل ذلك".

تنهدت رينيه. "ميكي، لقد تكلمت مع مدرستيهما. هناك بعض المشاكل، وخاصة مع حنة".

"مثل ماذا؟" أحست ميشيل بنوبة من الفزع تجيش في صدرها.

"حسناً..." طوت رينيه ذراعيها على صدرها. "لقد كانت حنة تعاني من بعض المشاكل بشأن الخروج إلى الحمام".

"وما الذي سبَّب ذلك؟" قالت ميشيل بحدة. "فحنة لم تبلل فراشها أبداً، ولا مرة واحدة – ولكنني أعتقد بأن هذا خطأي أيضاً لسبب ما".

نظرت رينيه إلى الأسفل. "من الواضح بأن ما حدث كان بالغ الشدة على الولدين، أولاً جيديون ومن ثم المدرسة الجديدة..."

"تابعي..."

"يبدو أن حماتك قد تخلصت من لعبة حنة". قالت رينيه.

لم تتمكن ميشيل من التكلم لعدة لحظات. ثم دفعت كيس التسوق الأبيض بين [illegible]

"هل تمانعين إذا سألت...؟"

انهارت ميشيل على الأريكة، مغطية وجهها بيديها. "عندما بدأ جيديون مشروعه الجديد كان يسافر كثيراً. أمور التجارة وما إلى هنالك. لقد كره ذلك كثيراً. ولكنه كان

من هو معلّمك البطل/معلّمتك البطلة



إذا قلت لي من هم أبطالك، سأقول لك ماذا
ستصبح في الحياة

وارن بافيت

النوع الثالث من المعلّمين هم المعلّمون الأبطال. إنهم أبطالك وبطلاتك الذين هم أكبر من الحياة نفسها – مقاتلوك، ملهموك، مثلك في الحياة.

في عالم الشركات، إنهم (أو كانوا) قادة مثل لي لاكوكا من شركة كريسلر، أو جاك ويلش من جنرال إلكتريك، أو كاثرين غراهام من واشنطن بوست. وفي عالم الاستثمار، إنهم وارن بافيت أو بيتر لينشز:

دونالد ترامب
جوليا روبرتس
راش ليمبو
كليوباترا
باكمينستر فوللر
مارغريت تاتشر
سير ونستون تشرشل
دايان سوير
جون كينيدي
الأميرة ديانا
أبراهام لينكولن

عادة، يتعذر الوصول إلى هؤلاء القادة بالنسبة للأناس العاديين. ولكن هذا لا يعني بأنك لا تستطيع امتلاك شجاعتهم، وحكمتهم وبصيرتهم. إننا نشجعك على أن تصبح تلميذاً متحمساً لحياة وتعاليم الأشخاص الناجحين.





يترك شريطاً مسجَّلاً للولدين لكي يستمعا إليه عندما يرحل. في البعض الأحيان كان يقرأ لهما حكاية أو يغني أغنية أو يتلو دعاء".

"وبعد ذلك؟" حدقت رينيه في الكيس.

"كان بارعاً في التفكير بالأشياء. من هنا خطرت ببالنا فكرة شركة جيديون للأدوات. قبل موته، اكتشف طريقة وضع بواسطتها أداة أتوماتيكية صغيرة تشغل شريط التسجيل داخل الوسادة. عندما يضع الولدان رأسيهما عليها، يشتغل الشريط".

"ذلك رائع جداً"، قالت رينيه بنعومة.

استجمعت ميشيل قواها. "كنت أساعده في هذا الأمر. لذا لقد وضعت شريطين في وسادتين صغيرتين بحيث يسهل على الولدين أخذهما إلى البيت معهما. يحتوي كل شريط على قصة مسجلة عليه بصوتي. لم أشأ تسجيل أشياء خاصة على الشريطين، في حال اكتشف آل إريكسن الأمر. قد يكون ذلك..."

"ربما سينجح هذا الأمر". أتى صوت من مكان غير محدد.

قفزت ميشيل مفزوعة. كانت خائفة من الالتفات إلى الخلف - توقعت رؤية شرطي ما أو أنتوني إريكسن. ولكنها كانت امرأة مُسِنَّة على كرسي مدولب، ويديها المرتجفتان مثبتتان فوق الأزرار التي تحرك الأداة الغريبة إلى الأمام والخلف.

"لم أراكِ هناك، قالت ميشيل حالما تمكنت من التقاط أنفاسها ثانية.

"ليس كوسادة، بالطبع"، قالت المرأة المُسِنَّة وكأنها تتحدث إلى نفسها.

نظرت ميشيل إلى رينيه التي بدت غير مرتاحة. اعتقدت ميشيل بأن رينيه كانت تفكر بنفس الشيء الذي كانت تفكر فيه، وهو أن هذه المرأة المسنة المضطربة التعيسة كانت تعيش في عالم آخر.

"الوسائد مكانها البيوت. إنهم لا يقبلونها كوسادة". ثم بدأت بالضحك مع نفسها وكأنها كانت تتذكر شيئاً ما.

تبادلت ميشيل ورينيه النظرات فيما بينهما، هذه المرة مع رفع حواجبهما.

"إذا كانت دمية، فينبغي أن تبدو كدمية"، تابعت العجوز ثرثرتها. "هذا ما فعلناه عندما كنت رئيسة".

مليونير في دقيقة واحدة

1. اقرأ سير حياة والسير الذاتية لمن أنت معجب بهم.
2. شاهد قناة سير حياة الأشخاص والبرامج التلفزيونية الأخرى التي تؤرخ حياة العظماء والمشهورين. ستجد بأن حياتهم كانت مليئة بالتحديات والعوائق ولكنهم تغلبوا عليها بواسطة المثابرة والالتزام والصبر.
3. اقرأ الصحف والمجلات التي تحوي معلومات ومقابلات معهم.
4. ادرس الكتب، والكاسيتات وشرائط الفيديو التي تتكلم عنهم.
5. إذا كان ممكناً، قم بزيارة مسقط رأسهم و(أو) المواقع التي جعلتهم مشهورين.
6. إذا كان ممكناً، خذ صوراً تجمعك معهم وضعها على جدران غرفتك.

وأخيراً، نحن نحثك على جمع فريق أحلامك من أبطالك وبطلاتك المفضلين في الحاضر والماضي. تخيّل مجلساً تخيلياً يتألف من قادتك المختارين. تخيّل بأنك قادر على التشاور معهم وكأنهم على اتصال شخصي معك. تخيّل ماذا يمكن أن يقولوا لك. أية نصيحة خاصة قد يسدونها إليك؟ خلال فترات تأملك اليومي، تخيّل بأنك قادر على سحب الإلهام والحكمة من مجلس أعلامك البارزين.

مجلس أعلامك

____________________ ____________________

____________________ ____________________

____________________ ____________________

____________________ ____________________





أكدت الملاحظة الأخيرة شكوك ميشيل. كانت العجوز، بشعرها الأبيض الخفيف، تبدو صغيرة جداً في كرسيها ومع ذلك فقد كانت تتكلم بصوت مفعم بالثقة.

عضّت رينيه على شفتها. "ينبغي عليّ أن أعود إلى الكورس".

تراخت ميشيل قائلة "نيكي حنة". ولكن لم يكن بيدها حيلة. "لا تنسي الوسادتين".

"تعرفين بأنني لن أنسى". قالت رينيه معانقة إياها كي تزيد من اطمئنانها.

"سيعرف نيكي كيف يدخلهما خلسة إلى المنزل"، وقفت ميشيل وأمسكت بيد رينيه. "لا أريد أن أعلمهما بأن يكونا غير صادقين، ولكن..."

سحبت رينيه يدها برفق. "ميكي، كلنا نعرفك جيداً". نظرت إلى المرأة على الكرسي المدولب. "عليّ أن أذهب الآن". قالت بصوت مرتفع، مفترضة بأن المرأة العجوز لا تسمع جيداً.

"بالمناسبة، أدعى تيلي"، قالت المرأة العجوز بلطف. "تيلي والكزاك. كنت أود مصافحتكما ولكنني وضعت للتو طلاء أظافر لقد قامت إحدى الفتيات التي تأتي إلى هنا مرة في الأسبوع للاهتمام بأظافرنا بطلاءهما لي".

"فرصة سعيدة"، تمتمت رينيه. كانت ميشيل ما تزال تنظر إلى الكيس الأبيض عندما ذهبت رينيه مسرعة.

"أنا جادة بشأن الوسادة – ماذا كان اسمك؟"

أيقظت ميشيل نفسها من شرودها. "ميشيل إريكسن". وكانت قد بدأت بمد يدها ثم تذكرت طلاء الأظافر. أرادت أن تكون لطيفة مع تيلي. لا بد أن الكثير من الناس كانوا يعاملوها بدون اهتمام. ماذا كانت ستفعل سام لو كانت هنا؟ كانت ستكون عطوفة وتمنحها بعضاً من وقتها. كما كانت ستقول لميشيل بأن معاملة الناس بلطف سيجعلها تشعر بشكل أفضل.

في ذلك الوقت دخلت سمر مسرعة عبر البابين المتأرجحين.

"ميشيل، كنت [illegible] تيلي".

"نعم، بالكاد قد..."

"تيلي تشبه المفرقعات النارية"، تابعت سمر كلامها وكأن تيلي غير موجودة

دروس من الجرف



يوجد جرف في سلسلة جبال روكي الكندية يمكن بلوغه بواسطة نزهة قصيرة عبر ممر وعر. في الحوض فوق المنحدر تستوطن ثلاثة بحيرات بدائية شاهقة (بحيرات لاينهام) تعج بأسماك التروبت القزحية الكبيرة الجائعة. ولسوء الحظ، الطريقة الوحيدة للوصول إلى البحيرات هي اجتياز الجرف عبر حيّد صخري ضيق وخطر.

أنت تقرر بأن تقوم بذلك.

ومرشدك يدلك عبر الجرف (فأنت لن تقوم بذلك لوحدك!) تتشبث أصابعك بالواجهة الصخرية الشديد الانحدار بينما تتدلى قدماك على علو 300 قدم. قلبك ينبض بعنف وأنت تجبر نفسك على عدم النظر إلى الأسفل. تصل إلى وهد ضيق مستور وتتسلق إلى الأعلى مستخدماً الأشجار والجذور كرافعة.

عندما تصل إلى أعلى الحوض، تكتشف ثلاث بحيرات شديدة الزرقة محاطة بأشجار صنوبر مهيبة. الصيد رائع! تلتقط سمكة في كل رمية تقريباً – عشرات الأسماك تحارب للوصول إلى طعمك بأجسادها الفضية اللامعة في ضوء الشمس.

في نهاية اليوم، تتوسل إلى مرشدك كي تعودا بواسطة هليكوبتر – أي شيء يجنبك ذلك الجرف! فيشرح لك بأن ذلك غير ممكن. ثم، بطريقة ما، تتمكن من العودة جالباً معك ذكريات المغامرة المرعبة.

فيما بعد، أنت تفكر ملياً في الدروس التي تعلمتها من الجرف.

▲ **الدرس الأول: أفضل الصيد تجده فقط في المكان الذي يقصده الشجعان.** البحيرات السهلة ينتهي الصيد فيها سريعاً. والشواطئ محاطة بصيادي الصنارة. والأسماك صغيرة وصعبة الالتقاط. بالمقابل، البحيرات الصعبة مليئة



في الغرفة. ولكن عليك أن تحذري، فهي قد تلهب أذنك".

"لا تتظاهري بأنك تؤيدينني"، قالت العجوز.

"إيه، تيلي، يمكنك تحمل بعض المزاح"، قالت سمر وهي تربت على ظهرها بحنان، ثم خاطبت ميشيل، "يمكنها إخبارك قصصاً ستصيبك بالذهول عن الأشياء التي قامت بها في الماضي. ولكن ليس الآن، فكورتني تريد رؤيتك. تقول إن علينا أن نعود إلى العمل. ثم قالت بصوت أعلى قليلاً، "تيلي، أنا مضطرة لأخذ ميشيل منك".

"لا تقلقي عليّ"، أجابت العجوز بشكل مشاكس. "جئت إلى هنا لأشاهد أحد المسلسلات الدرامية". دارت بكرسيها حول ميشيل والتقطت جهاز التحكم من على طاولة القهوة ثم وجهته نحو التلفزيون.

أخذت سمر ميشيل من مرفقها ودفعتها نحو البهو. خارج النافذة استطاعتا رؤية حافلة مدرسة سانت جايمس وهي تخرج من موقف السيارات.

"شكراً لإنقاذي"، قالت ميشيل.

"لو لم نكن مضطرين للعودة إلى مكتب سام، لكنت ستستمتعين بالتعرف إلى تيلي. إنها مدهشة. ربما يبدو جسدها هرماً ولكنها ما زالت تملك كل خلايا دماغها".

"كنت أعتقد بأنها كانت تنساق نحو عالمها الخاص – لقد قالت شيئاً عن كونها كانت رئيسة، عن الدمى..."

"دمى؟" ردت سمر بسرعة. "إنها ملكة الدمى. ألم تخبرك بذلك؟"

"لا".

"كانت تملك شركة للدمى قبل أن تبيعها إلى شركة هاسبرو منذ حوالى 10 سنوات. إنهم مستمرون ببيع العابها [illegible] بمجموعة نوعي:

"بالتأكيد – كانت حنة تملك واحدة منها عندما كانت أصغر".

"تلك الدمية جلبت لها 1,000,000 دولار. وهذا الكلام ليس منها".

"إذاً، ماذا تفعل هنا؟"

بالأسماك - الكبيرة منها. ولكن يجب أن تمتلك الشجاعة لتسلق المنحدرات الصخرية للوصول إليها. قد تكون المخاطر كبيرة، ولكن المكافآت ستكون أكبر. إذا كنت تريد أن تنجح، ابحث عن الجروف الشاهقة.

▲ **الدرس الثاني: دائماً اصطحب مرشداً.** بالنسبة إليك، كمبتدئ، سيكون الجرف مرعباً. ولكنه بالنسبة إلى المرشد مجرد تجربة روتينية. مهما كان "الجرف" يعني في حياتك - إلقاء خطاب أمام مجموعة، إنجاز عملية بيع إلى زبون مهمّ، إطلاق عمل جديد- جد معلّماً (أو معلّمة) تغلب على الجرف من قبل ودعه يأخذك معه.

▲ **الدرس الثالث: واجه خوفك.** كما في كل الحكايات الخرافية، إذا كنت تريد أن تتزوج الأميرة، ينبغي أن تقتل التنين. أكبر تنين ستواجهه في حياتك هو خوفك. إن استطعت أن تتعلم كيف تعيش مع الخوف، سيصبح العالم ملكك. واجه خوفك اليوم.

اصطحب مليونيراً إلى الغداء



أقصر وأفضل السبل لصنع ثروتك يكمن في جعل الناس يرون بوضوح أنه من مصلحتهم تعزيز مصلحتك

جان دي لا بروير

ابحث عن مليونير واحد كل شهر. اطلب مقابلة رسمية مع مليونير ما، إما شخصياً، أو بواسطة الهاتف أو بالايميل. اليك قائمة بالأسئلة التي ستحدث ما يشبه السحر عندما تطرحها. اكتب أجوبة المليونير.

1. كيف جمعت مليونك الأول؟
2. كم استغرقت في جمعه؟

"ابنها يعيش في ريفردايل، ولقد أرادت العيش بقربه، ولكن ليس معه. ولهذا فلم يكن لديها خيار أفضل من غولدن هاوس. إنه أفضل مركز لرعاية المسنين في المنطقة".

"لقد أخطأت بحقها حقاً"، قالت ميشيل.

"وأنا أيضاً ارتكبت نفس الخطأ في المرة الأولى التي قابلتها فيها"، اعترفت سمر. "ولكن بعد ذلك أطلعني رئيسي على سر، وهو أن تيلي تدفع سراً عن 10 مقيمين في غولدن هاوس ممن لا يمكنهم العيش هنا على نفقتهم الخاصة".

وهنا اكتشفت ميشيل اكتشافاً عظيماً. "سمر، هل ذكرت تيلي في قائمة علاقاتك الـ 100".

"لا، لماذا؟"

نظرت ميشيل إلى سمر. ثم قالتا معاً، "موسى حلاقة أوكام".

84 يوماً...

دخلت كورتني مسرعة إلى الغرفة وانضمت لبقية أفراد الفريق الجالسين حول طاولة الاجتماع. بدت وكأنها لم تذق طعم النوم. نظرت سام إلى الساعة وكانت تشير إلى 8:10 صباحاً. بدأت سام قائلة "صباح الخير أيها السرب الصغير"، لقد تقدمنا كثيراً البارحة. لا أستطيع البقاء معكم اليوم إلا للظهر فقط، فلدي موعد في دنفر وميشيل لديها موعد على الغداء. لذا، أود أن أحصل على تقرير من كل زوج من الفريق حول التقدم الذي قام به. اتصلنا أنا وميشيل برينيه في وقت مبكر من هذا الصباح قبل أن تذهب إلى المدرسة. سأعطيكم تقريراً عن مشروعنا العقاري خلال دقيقة واحدة. أولاً، هل هناك أي اكتشافات من جلسة البارحة؟"

[illegible] كورتني [illegible] حتى تتكلم. تدحرجت الكلمات منها على الفور. "لم أتمكن من النوم بسهولة ليلة البارحة، إلى أن غفوت أخيراً في حوالى الثانية صباحاً. جلست منتصبة في السرير وقلت لنفسي، "'هذه هي!' في السنة الماضية، في معرض الهدايا في شيكاغو، كنت أسير بين الأجنحة باحثة عن بضائع جديدة

3. كم ستستغرق في جمعه اليوم؟
4. ما هو النظام الذي استخدمته لجمعه؟
5. هل هذا النظام قابلٌ للنقل؟
6. كم سيتطلب منك تدريب شخص ما للوصول إلى نفس المستوى من النجاح؟
7. بماذا تنصحني لكي أصبح مليونيراً؟
8. ما هو أهم درس تعلمته؟
9. كيف دمجت قيمك الروحية في حياتك؟
10. ما هو الإرث الذي تريد أن تتركه؟
11. ما هي أهم عاداتك؟
12. ما هي الفرص التي تعتقد بأنك لا تملك الوقت الكافي للاستفادة منها؟

بعد المقابلة، استرخِ وتأمل فيما خبرته للتو. اسأل نفسك هذه الأسئلة:

1. ما هو أكثر شيء ترك صدىً في داخلي من هذه المقابلة مع المليونير؟
2. ما هي القواعد التي أملكها؟
3. ما هي الخطوات المحددة التي سأتخذها كنتيجة لهذه المقابلة؟
4. ما هي الميزة أو الخاصية الموجودة في هذا الشخص والتي يمكنني أن أضاهيه فيها.

التعليم التغييري



كل شخص يتصل بشخص.. كل شخص يعلم شخصاً حتى يتعلم الجميع.

مارك فكتور هانسن

يقول خبير التغيير دون وولف بأن هناك نوعين من التعليم: التعليم المعلوماتي والتعليم التغييري – أو تعليم العقل وتعليم القلب.





لمخزني. كان هناك امرأة تمسك في يدها كتاباً ورقي الغلاف لتعرضه على الناس الذين يمرون بجانب كشكها. كان الناس ينظرون إلى العنوان ويفتحون الكتاب ثم ينفجرون بالضحك على الفور. دفعني الفضول فتوجهت نحوها وأعطتني نسخة عن الكتاب. *كل شيء يعرفه الرجال عن النساء*، تأليف الدكتور ألان فرانسيس. لم يكن هناك أي دكتور فرانسيس، فالمؤلف الحقيقي هي المرأة التي سلمتني الكتاب، سندي كاشمان. فتحت الكتاب، فوجدته فارغاً تماماً. 128 صفحة بدون كلمة واحدة".

في تلك اللحظة انفجر كل من حول الطاولة بالضحك.

"تقصدين بأن...؟" قال جيريمي.

وهذا استحضر ضحكة أخرى من النساء المتحلقات حول الطاولة.

"أقصد"، قال جيريمي مدركاً خطأه، "ما علاقة ذلك بنا، بمشروعنا؟"

"سأصل إلى هذا"، قالت كورتني، رافعة إصبعاً واحداً. "لذا سألت المؤلفة، 'كيف العمل؟' 'في ازدهار!' قالت لي. تشتري مخازن الألبسة النسائية الكتاب بالجملة كوسيلة محفزة. كانت تطبع الكتاب مقابل 50 سنتاً وتبيعه إلى المخزن بـ 1.50 دولاراً والمخزن يبيعه بـ 2.95 دولاراً. كم برأيكم باعت من الكتاب؟" صمتت كورتني لبرهة. "مليون نسخة. أصبحت هذه المرأة مليونيرة ببيعها كتاباً لا يوجد فيه كلمة واحدة".

"الآن، هذا هو النموذج الذي أحبه"، قالت سمر.

أقحم جيريمي – الذي تعافى من سخرية النساء في المجموعة – نفسه الآن في الحوار. "بما أننا نتكلم عن الطرق غير الاعتيادية لكسب المليون دولار، تذكرني قصة 'الكتاب الفارغ' هذا بالرجل الذي باع جسر بروكلن".

"لا يمكنك بيع جسر بروكلن"، قالت كورتني العملية دائماً.

"أعلم"، قال جيريمي موافقاً، "ولكن هذا الرجل الذي يدعى بول هارتونيان اكتشف طريقة لجمع ثروة من بيعه قطعاً من الجسر. هذه قصة حقيقية. كان هارتونيان يعمل كطبيب مساعد يبحث عن فرصة حظه. ذات يوم كان يشاهد نشرة الأخبار تعرض بعضاً [illegible]

الخشبية وينقلونها إلى مكان آخر. عندئذ لمعت بذهنه هذه الفكرة. وعلى الفور اتصل بموقع البناء وسأل مدير المشروع إذا كان بإمكانه شراء الخشب القديم. بالطبع، فكر المدير بأن الخشب لا قيمة له ولهذا السبب كان سعيداً بالتخلص منه.

التعليم المعلوماتي سائد في تعليمنا الدراسي. المعلّمون يتكلمون والطلاب يصغون ويسجلون الملاحظات ويخضعون للامتحانات وينالون العلامات، إلخ... الأمر كله يتعلق بالحفظ والاستظهار.

أما التعليم التغييري فهو تمكين الطلاب من اكتشاف الأجوبة بنفسهم. إنها عملية أبطأ من الأولى ولكنها أكثر عمقاً. ولهذا السبب هو تغييري.

التعليم المعلوماتي	التعليم التغييري
دماغ أيسر	دماغ أيمن
ذهني	عاطفي
عقل	قلب
منظم	مبدع
جدي	فضولي
صارم	عفوي
يُقال الجواب	يُكتشف الجواب
تكرار	حدس
علاقة مفعولة	علاقة فاعلة
احتجاز	تحرير
خوف	ثقة
أن تكون الأفضل	أن تكون أفضل ما عندك
معرفة	فهم
أوه، لا	أوه، نعم

نحن نعيش في عصر المعلومات الفائضة، والتغيير غير الكافي. عندما يعلق الناس ويعجزون عن التقدم، نادراً ما يكون سبب ذلك نقص معلوماتهم. ولكن السبب هو افتقارهم إلى القدرة على التصرف وفقاً لما يعرفوه مسبقاً. التعليم التغييري ليس تسجيلاً للملاحظات في دفتر خاص بالملاحظات، ولكنه كتابة الدروس على قلبك وفي كل خلية من خلايا جسدك – ولهذا فإن سلوكك يخرج بشكل عفوي، بدون إكراه، من معين رغبتك الطبيعية في أن تعيش الحياة التي قُدِّر لك أن تعيشها.

لقد خلق الله الحياة لكي تكون خبرة تغييرية. وبشكل مشابه، نحن لا نستطيع أن "تزودك بالمعلومات" لكي تكون مليونيرا، ولكننا نستطيع أن "تحولك" إلى مليونير.

يتمثل الهدف الرئيسي للتعليم التغييري في جعلك تختبر "الاكتشاف".

ماذا اكتشفت اليوم؟





"أخذ هارتونيان الأعمدة الخشبية وقسَّمها إلى قطع مربعة من الخشب بطول واحد إنش وثخانة ⅛ إنش وألصقها على شهادات رسمية تقول بأن حامل الشهادة قد اشترى جسر بروكلن، أو قطعة منه. ثم قام بشيء مذهل للغاية. أرسل بياناً إلى المئات من وسائل الإعلام يقول، 'رجل من نيوجيرسي يبيع جسر بروكلن مقابل 14.95 دولار!' لم يتوقف هاتفه عن الرنين! مئات من وسائل الإعلام اتصلت به لكي تعرف المزيد عن الموضوع. في نهاية المطاف باع الآلاف من هذه القطع بسعر 14.95، بالإضافة إلى دولارين آخرين ثمن الشحن. لقد حوّل هذه الأعمدة الخشبية القديمة إلى **سبعة ملايين دولار**. بلا كذب".

"تلك قصة عظيمة يا جيريمي"، علّقت سام قائلة. "وهذا هو بالضبط ما كنت أحاول تعليمكم إياه. إن فكرة المليون الدولار قد تأتي من أكثر الأماكن غرابة، إذا كنتم منفتحين ويقظين".

رفعت كورتني يدها لتخاطب المجتمعين. "دعوني أنهي اكتشافي حول فكرة الكتاب الفارغ لأنني أعتقد بأنها فكرة مليون دولار مثالية لمجموعتنا. فقط فكروا معي، إذا تمكنت هذه المرأة لوحدها من بيع مليون نسخة من كتاب فارغ، ألا يمكننا نحن، بكل شبكاتنا المترابطة، أن نبيع مليون نسخة من كتاب بسيط نبتكره نحن؟"

"مليون كتاب... هذا عدد كبير من الناس"، قالت سمر.

انضمت ميشيل إليهم، "ولكننا إذا بعنا إلى الشركات، وكل شركة اشترت مائة كتاب..."

قام جيريمي بحساب سريع في ذهنه. "سنحتاج إلى 1,000 شركة".

"هذا عدد كبير من الشركات"، أضافت سمر.

جلست سام تراقب هذه الأفكار بسرور، ثم قالت، "لماذا لا نبيع مليون كتاب إلى زبون واحد فقط؟ موسى حلاقة أوكام".

بدت المجموعة وكأن أحداً قد صبَّ ماءً بارداً عليها. لقد كانت فكرة كبيرة جداً بالنسبة لهم.

[illegible] مليون نسخة من كتاب واحد. [illegible] كورتني نفسها التي قدمت الفكرة إليهم هذا الصباح.

جال هذا السؤال في الهواء لبعض الوقت. فكرت ميشيل، كلما كان السؤال كبيراً، كلما كان...

الإظهار الثالث



"أنا أجتذب المعلمين"

أنا أجتذب المعلّمين الناجحين.

عندما أكون جاهزاً، فإنهم سيظهرون على الفور.

يعرض عليّ معلّميّ أن يدربوني ويرشدوني إلى النجاح الذي أرغب به.

يستمتع معلّميّ بمشاركتي أهم أسرار نجاحهم.

أنا أشعر بالثقة عندما أسألهم عن نصيحة ما.

يعرف معلّميّ بشكل بديهي كيف يساعدونني في إنجاز أهم الابتكارات.

أنا قادر على أخذ ما أحتاج إليه بالضبط من علاقتي مع معلّميّ لدفعي باتجاه الأهداف التي أسعى إليها.

يستمتع معلّميّ بالعلاقة معي.

من المثير أن أكون مع الأشخاص الذين يملكون الحقائق التي أبحث عنها.

إنهم يشاركوني ويشجعوني ويدربوني، بكل طيب خاطر، على اختبار والتعبير عن كل عبقريتي وقدراتي ومواهبي ومصادري.

إنهم يرون فيَّ أكثر مما أراه أنا في نفسي.

يحدث إرشادهم اللطيف والمتتابع اختلافاً عظيماً في إنجازاتي.

يعرف معلّميّ كيف يستخرجون أفضل ما فيَّ.

أنا أدرسهم عن قرب وبشكل شخصي - إن أمكن.

أنا أتدرب وأقوم بواجباتي مع "أساتذتي" بكل سرور كما فعلوا هم مع "أساتذتهم".

أنا أقرأ وأدرس وأطبق كل ما كتبوه ونصحوا به.

أنا أقابل كل أصدقائهم وزملائهم وأعزائهم وأجعلهم جزءاً من عملية كسبي الدائم للمليون دولار.

لقد اكتسبت حياتي معنىً عظيماً مع مدرس/معلّم يريد أن يكون في خدمتي من أجل تحقيق تقدم ونتائج أكبر.

أنا [illegible] معلّميّ بالحياة وبالعيش بثراء بكل ما تحمله هذه الكلمة من معنى.

أنا أدرك بأن أحدا لم يستطيع تحقيق العظمة بدون معلمين.

أنا أرغب بالحصول على معلّمين عظماء وملهمين خلال حياتي.

أنا أتعلم من معلّميّ كيف أصبح معلّماً بدوري.

أنا جاهز لتعليم الآخرين عندما تحين الفرصة.



"ربما إنهم يملكون مليون موظف"، قال جيريمي أخيراً.

"أو مليون زبون"، أضافت سمر.

انضمت سام إليهم، "دعونا لا نربك أنفسنا بالرقم مليون. السؤال هو – هل يوجد 10 شركات على الأقل في مكان ما من هذا الكوكب يمكنها شراء 100,000 نسخة من الكتاب المناسب بالسعر المناسب؟"

بدأت عدة رؤوس بالإيماء وكأن هذه الفكرة تبدو ممكنة. تابعت كورتني الفكرة، "تنفق بعض الشركات أكثر من ذلك على مشابك الأوراق".

وضعت ميشيل وجهها في يديها محاولة تقدير أهمية شأن الفكرة. "مجرد التفكير بشكل منطقي – طبع وشحن مليون كتاب، وإنجاز ذلك كله في 90 يوماً – يرهق عقلي.

الآن حان وقت جيريمي، فوقف ليخاطب المجموعة. "سيداتي، هنا يأتي دور ذكر بارع ذو دماغ أيسر". رفع طرفي كميه كساحر يظهر بأن لا شيء يوجد تحتهما. "لن نطبع أي كتاب. لن نشحن أي كتاب. إننا سنبتكر كتاباً إلكترونياً. كل شخص سيتلقى كتاباً رقمياً شخصياً مضغوطاً في صندوق بريده الإلكتروني. سنبيع كل كتاب بدولار واحد. ما هي كلفتنا؟ قريبة من الصفر. ما هي أرباحنا؟ حوالي دولاراً واحداً لكل كتاب. هذا كل شيء" قال ذلك ثم صفق بيديه كساحر أنهى خدعته.

"هل تعرف كيف تقوم بكل ذلك يا جيريمي؟" سألت ميشيل.

"حسناً، أنا أعاني من الصدأ بعض الشيء، ولكن أسبوعين على الإنترنت مع زوج مؤلف من جيريمي وسمر سيتدبر أمره". رفع راحة يده فضربا هو وسمر كفاً بكف.

بعد مغادرة سام، أمضت المجموعة الصباح كله في ابتكار عشرات الأفكار الممتازة لكتب إلكترونية بالإضافة إلى خطط للطوارئ.

في الوقت الذي [illegible]

[illegible]

موصولين إلى الإنترنت لاسلكياً – ووضعوهما على طاولة الاجتماع. جلس جيريمي أمام أحدهما وطقطق أصابعه ثم بدأ، بينما راقبته سمر من خلف كتفه، وهو يقوم بسحره على لوحة المفاتيح.

عُلِّم بواسطة ملياردير، بقلم روبرت ألين



عندما كنت في التاسعة عشرة من عمري خضت تجربة تركت انطباعاً لا يمحى على ذهني الفتي. ذات صيف، كنت أعمل كسائق حافلة سياحية تابعة لشركة غرايهاوند في لايك لويز في جبال روكي الكندية. أُسندت إلي مهمة اصطحاب مجموعة صغيرة من السائحين الفليبينيين الأثرياء مكونة من زوجين مسنين، السيد والسيدة لوبيز، وحاشيتهما المؤلفة من حوالى اثني عشرة فرداً من العائلة والأصدقاء وزملاء العمل. كانت عائلة لوبيز تملك العديد من الأعمال التجارية الناجحة في الفيليبين، من بينها محطة تلفزيونية ومحطات إذاعية وصحيفة وشركة ضخمة للخدمات العامة – من المؤكد بأن ذلك يعادل ملياراً بمقاييس اليوم.

في نهاية جولتي دعاني السيد العجوز بكل تهذيب للانضمام إلى الحاشية ومتابعة الرحلة معهم. لقد ذُهلت. وفي اليوم التالي أصبحت جزءاً من حاشية الملياردير مع مجموعة جديدة من الثياب على ظهري ونقود إضافية للمصروف في جيبي. كان الأمر يشبه قصة خيالية.

بعد توقف قصير في سان فرانسيسكو في أحد منازل عائلة لوبيز، طرنا إلى مانيلا، حيث بدأت أستمتع بكل فوائد الثراء – خدم، طباخين، سائقين. وبعد أيام قليلة، أُرسلت في جولة إلى قصور لوبيز في أماكن متعددة من البلاد، من دافاو في الجنوب [illegible] أرى القصور [illegible] السيارات [illegible] الثراء مباشرة. شيء مؤثر!

بعد عدة أسابيع، تابعت مع المجموعة إلى طوكيو من أجل أسبوع آخر من ارتياد الأماكن التي تستحق المشاهدة وبحرية مطلقة. ثم عدت إلى الوطن – ليس قبل تمضية ثلاثة أيام ساحرة مدفوعة الثمن بالكامل في هاواي.





83 يوماً...

"إننا سعداء جداً لأنكِ وافقت على مقابلتنا على الغداء يا تيلي".

جلست كورتني وميشيل على جانبي المرأة العجوز في أحد المطاعم المحدثة في ديركريك. كانت الساعة تشارف على الواحدة ظهراً. وهما كانا قد قابلاها قبل عشرين دقيقة عندما أنزلتها سيارة مغلقة أمام مطعم لبسايد كافاي.

"أوه، كم أستمتع بالأوقات القليلة التي أخرج فيها". بدت تيلي نضرة بثوبها المخملي الأزرق. "أرجو أن تكون ثيابي مناسبة. في عمري، أنا أهتم بالراحة وليس بالموضة".

"ليس هناك من مشكلة". تكلمت المرأتان بوقت واحد ثم ضحكتا على نفسيهما.

بعد طلب الطعام تحول الحديث إلى العمل، الأمر الذي لم يزعج تيلي أبداً. بدأت مباشرة بقصة حياتها، مع بعض الجولات الجانبية على بعض من مغامراتها المسلية، بما فيها دعوة إلى البيت الأبيض في عهد آيزنهاور حيث لامت أثناء زيارتها الرئيس بشأن نائب رئيسه ذي الذقن الحادة. كانت تسرد القصة بصوتٍ مرتفع جداً لدرجة أن الطاولات المجاورة بدأت بالتقاط بعض التفاصيل. والأكثر طرافة من تعليقها السياسي كانت ذكرياتها عن الدمى الفاشلة - رغم أنها قليلة ومتباعدة جداً. ذكّرت بعض تلك الذكريات ميشيل بأفكار جيديون الغريبة الأطوار.

مع وصول الطعام - سلطة دجاج صينية للمرأتين الشابتين وساندويتش مونتو كريستو لتيلي - بدأ الضحك الصادر من طاولتهم بالانتقال بشكل متزايد إلى دائرة أوسع في محيطهم. بدت تيلي بأنها تستمتع باهتمام الحضور. "وهكذا حصلت على 11 مليون دولار من تلك الفكرة المفردة". قالت ذلك ضاحكة بينما كان النادل يقدم الوجبات. ثم بدأت تيلي بتقطيع [illegible]
إلى الموائد المحيطة بأن لا حاجة لها باهتمامهم بعد الآن.

"إذاً، تيلي"، بدأت ميشيل. "عندما قابلتك للمرة الأولى في دار غولدن هاوس، علّقت على هدية ما - وسادة أعطيتها لولديّ".

مليونير في دقيقة واحدة

وبعد سبع سنوات مضت سريعاً. كنت في سان فرانسيسكو للعمل بعد تخرجي من جامعة بريغهام يونغ. مررت بمنزل عائلة لوبيز فقيل لي بأن السيد لوبيز قد توفى وبأن العائلة قد ذهبت كل ثروتها.

عندما أعلن الرئيس ماركوس القانون العرفي في الفيليبين في العام 1972، استولى على كل وسائل الإعلام - الصحف والإذاعة والتلفزيون- وأممها جميعاً. أثناء الاضطراب الذي نتج عن ذلك، اختُطف أحد رؤساء إحدى المحطات التلفزيونية، وصادف أنه كان ابن السيد لوبيز. تلقى السيد لوبيز مكالمة هاتفية بعد وقت قصير في أميركا وأُعطي خياراً: إما أن يتخلى عن حقوقه في كل ممتلكاته في الفيليبين أو يُقتل ولده. أنا أشك بأن يكون الرجل العجوز قد أخذ أكثر من لحظة واحدة في اتخاذ قراره. أُطلق سراح الابن. وانتقلت الممتلكات إلى الحكومة الفليبينية.

تخيَّل بأنك تلقيت مكالمة هاتفية كهذه، تطلب منك التخلي عن كل شيء من أجل إنقاذ حياة ولد من أولادك. إنها تضع الأمور في نصابها، أليس كذلك؟

على مرّ السنين، تضاعفت فيها ثروتي وتتضاءلت وتعاظمت ثانية، حاولت ألا أنسى أبداً هذا الدرس الذي يساوي مليار دولار.





"نعم، قلت بأنهم لن يأخذون وسادة أبداً، إذ ينبغي أن تكون شيئاً آخر - دمية أو لعبة أو دباً - أي شيء عدا الوسادة".

"من تعنين بـــ 'هم'؟"

"لماذا، شركات الدمى بالتأكيد. لن تتمكن الوسادة أبداً من تخطي لجانهم الخاصة بالمنتجات، فأنا كنت في واحدة من تلك اللجان في السابق. إنهم يرون أفضل الأفكار في العالم - المئات منها في الشهر. ولهذا فأنا أعلم. شركات الدمى تبيع دمىً، وليس وسائد".

"ما الذي استرعى انتباهك بشأن هديتي؟"

"الآن، هذا سؤال جيد يا عزيزتي. لقد شاهدت 10,000 فكرة تُدفن في مقبرة الدمى، دفنت العديد منها بنفسي. ورأيت أيضاً كم هي قليلة جداً تلك الأفكار التي تنجح بتخطي مرحلة الأفكار لتصل إلى الرفوف، هذا إذا عادت بقرش واحد على أي شخص. أعتقد بأن باستطاعتي القول بأنني تعلمت بضع مبادئ تدل على الأفكار الأمثل".

"أخبرينا تلك المبادئ"، قالت كورتني بتهذيب ولكن بشكل مباشر. كانت تتناول طعامها بشكل قليل ولكن بانتظام، فيما لم تستطع ميشيل أن تأكل.

"عندما كنتما تصفان أداتكما الغريبة إلى صديقتكما هناك، قلت لنفسي، 'هذا شيء كنت سأحب أن أعطيه لأحفادي.' رسالة صغيرة من جدتهم. هذه دائماً إشارة على أفضل الأفكار - إنها تصيبك كشيء تريدين استخدامه لنفسك، كما تعلمان. يمكنني تخيّل كارولين الصغيرة - إنها تعيش في أتلانتا مع ابنتي وزوجها - ألن تحب مداعبة دمية وسماع جدتها المفضلة تهمس برسالة صغيرة أو تقرأ قصة قصيرة قبل النوم؟"

شردت ميشيل عن الانتباه لبرهة، متسائلة إذا تمكنت الوسادتين الأصليتين من الوصول إلى غرفة نوم نيكي وحنة.

رشفت تيلي جرعة من الشاي المثلج، محدثة صوتاً. "إنني أرى دمية مترفة... شيئاً ما يشبه دمية دب... بجزع كبير... كوسادة صغيرة الحجم، بالعودة إلى فكرة الوسادة... تأتي بكل الألوان... شيء جميل حقاً". صمتت قليلاً ونظرت بعيداً بعينيها السوداوين اللامعتين. "ربما يحتوي المخلب على زر كي يضغط عليه الطفل

مراجعة بدقيقة واحدة للتعليم

1. **كل شخص ناجح يملك معلّمين.** يمثل المعلّم الطريق المختصر إلى التقدم والبراعة والصبر.
2. **التعليم شكل فعال من أشكال الرافعة.** إن اكتساب الخبرة من المعلّمين أسرع وأسهل وآمن طريق لتسلق جبل المليونير.
3. **المعلّمون في كل مكان.** كل شخص تقابله قد يعلمك "بالمصادفة" شيئاً يدفعك إلى الأمام للوصل إلى مبتغاك.
4. **ليس بالضرورة أن يكون المعلّمون أناساً.** أي شيء يحدث تغييراً في نمط حياتك – مرض يهدد الحياة، فقدان وظيفة، قراءة كتاب أو لقاء تصادفي مع حيوان ما – قد يقوم مقام المعلّم.
5. **اسعَ دائماً لتكوين علاقات تعليمية.** عندما تجد نفسك بأنك تفتقر إلى شيء ما – موقف، إدراك، مهارة، عادة، تقنية أو استراتيجية – ابحث عن معلّم ليريك الطريق المختصر.
6. **اجمع فريق أحلام مكون من أبطالك وبطلاتك المفضلين، من الماضي والحاضر.** كوّن مجلساً أعلام يتألف من قادتك المفضلين. تخيّل بأنك قادراً على التشاور معهم كما لو كانوا على اتصال شخصي معك.
7. **ضع هدفاً يتمثل بالبحث عن مليونير واحد على الأقل في الشهر.** اطلب مقابلة رسمية معه، إما بشكل شخصي أو على الهاتف أو بواسطة بالإيميل واستفد من ذكاء وخبرة المليونير.
8. **أفضل نوع من المعلّمين هو المعلّم التغييري.** يُحدث المعلّم التغييري ظروفاً تختبر فيها متعة الاكتشاف.





ويبدأ التسجيل. في الماضي عندما كنت شخصية بارزة في مجال الدمى، كانت تلك الأنواع من الأدوات الإلكترونية نادرة... أراهن بأنكما كنتما صغيرتين جداً على تذكر الدمية تريشا المتكلمة". ضحكت تيلي وشربت المزيد من الشاي المثلج. "لم تعمل الأدوات الإلكترونية بشكل جيد، وكانت باهظة الثمن بالإضافة إلى ذلك. ولكنني أعرف بأنكم اليوم تستطيعون استخدام أي نوع من الأدوات التكنولوجية التي تريدون استخدامها في اللعبة - بسرعة وبثمن رخيص وبشكل عملي. كل هذا عبر كالوميض في ذهني في 30 ثانية عندما كنت أستمع إليكما. ولكن، لم يبدُ بأنكما مهتمتان إلى تلك الدرجة. لذا..."

قاطعتها ميشيل، "ليس الأمر أنني لم أكن مهتمة، فقط كنت... كان يوماً مشحوناً بالعاطفة... أنا آسفة. لم أقصد أن أكون فظة".

"تيلي"، عدلت كورتني صوتها، "هل تعتقدين بأن فكرة ميشيل - أقصد، وسادتها كدمية - قابلة للتسويق؟" رفعت حاجبيها وأبقت عينيها مثبتتان على المرأة العجوز.

"لقد أخبرتك سابقاً"، قالت تيلي بأقل قدر من نفاذ الصبر، وهي تمسح الجبن من نهاية أصابعها. "لقد ملكتني تلك الفكرة، وأنا أضجر بسرعة إذا تعلق الأمر بأفكار جديدة بخصوص الدمى".

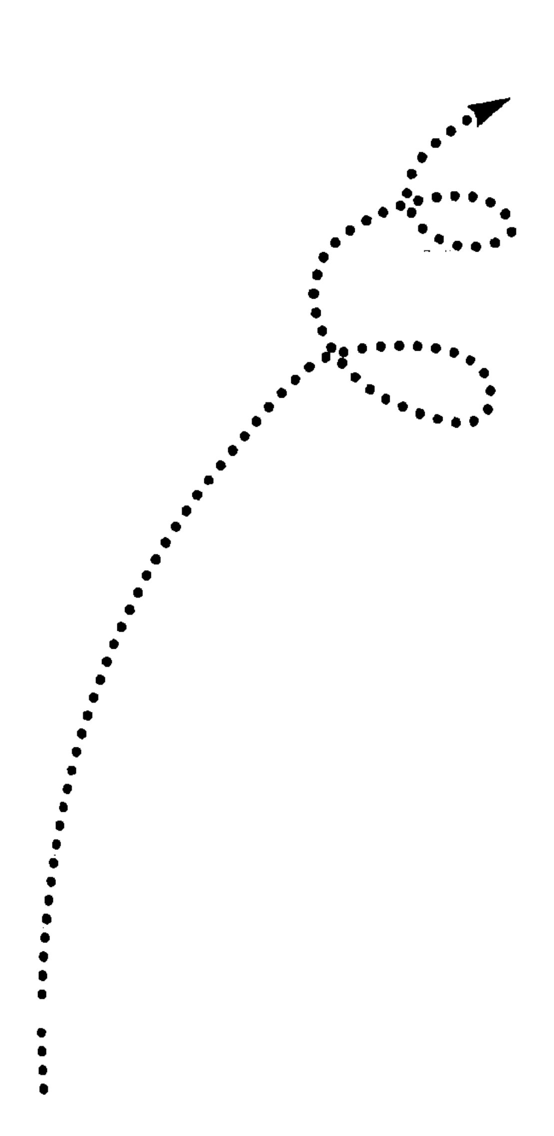
"ولكن ألم تُنجَز مثل هذه الأشياء من قبل؟ ألم يكن هناك دمىً بآلات تسجيل؟" سألت كورتني.

"بالتأكيد، مثلما يوجد مليار أو أقل من الأماكن التي تقدم القهوة. إذاً، لماذا هناك مقاهي ستارباكس على كل زاوية بدلاً من جونيز جافا جوينت؟"

"أنا لم أسمع أبداً بجونيز جافا"، قالت ميشيل.

"أقصد يا عزيزتي أن الدمية يجب أن تكون متميزة عن غيرها بشيء ما. وأنت تملكين هذا الشيء - صوت الأبوين نفسيهما يهمس في أذن الطفل. ربما يغني أنشودة صغيرة للنوم. شيء يوصلك مباشرة إلى هنا". وضعت تيلي يدها على صدرها. "هناك الكثير من الأمهات والآباء الذين يشعرون بالذنب لاضطرارهم للسفر من حين لآخر. هؤلاء الناس سيحبون كثيراً أن يتركوا قطعة منهم في البيت من أجل أطفالهم. إذا سُوّقت هذه الدمية بشكل صحيح، فإنها قد تكون دمية كابيج باتش التالية".

الفِرَق







نظرت ميشيل وكورنتي إلى بعضهما البعض في ذهول.

"بالتأكيد"، تابعت تيلي. "كنت كمن يقوم بجولة على صاروخ عندما كانت تنطلق واحدة من تلك الدمى. لا يوجد شيء يشبه ذلك. تخيلا فقط صفاً من مائة أم تحتشدن في الحي، مستعدات لشد شعر بعضهن البعض من أجل الحصول على دمية قبل أن ينفد المخزن منها. تظنان بأنني أبالغ، ولكن تلك الأمهات قد تصبحن بالغات القسوة". طقطقت تيلي وفركت يديها المجعدتين.

"تيلي"، قالت ميشيل لاهثة، "كم سيستغرق وصول مثل هذه الدمية إلى السوق، ابتداء من الغد؟"

"حسناً، العائق الأول هو صنع النموذج الأولي. وهذا سيستغرق أسبوعين. ثم سنحصل على موعد لرؤية شخص ما في لجنة المنتجات الجديدة. وهنا ينبغي أن تأخذانه إما إلى شركة هاسبرو أو إلى شركة ماتل – إنهما شركتان عملاقتان في هذه الصناعة. دعوهما يتنافسان حول الدمية. سنكون محظوظين إذا تمكنا من النجاح في الدخول إلى أي واحدة منهما في أقل من شهر من الآن، وهذا فقط لأنني أعرف القليل من الأشخاص. ثم ثلاثة أسابيع للحصول على موافقات اللجنة، وبعد ذلك، العقود التي قد تستغرق..."

لا يمكن أن يحصل هذا في أقل من ستة أشهر بأي حال، فكرت ميشيل، فكيف بأقل من 90 يوماً. خبا صوت تيلي وتلاشى في همسات المناقشات وقرقعة الأواني الفخارية التي كانت تشكل أساس الضجيج في المطعم. نظرت إلى كورنتي فوجدتها قد توقفت عن الأكل أيضاً.

"لا أعتقد بأنكما استوعبتما قصدي بشكل جيد"، قالت تيلي مؤنبة. "أقول لكما بأن لديكم دمية رابحة هنا".

أخذت ميشيل نفساً عميقاً، ثم بدأت – بأكثر ما يمكنها من فصاحة – بشرح ظروف مراهنتها مع حميها. بينما كانت تتكلم أدخلت تيلي يدها تحت كتافية ثوبها [illegible]

– [illegible] حديثها بإخبار تيلي بأنها كانت تملك 90 يوما كموعد نهائي. "ولكنها تملك الآن أقل من 83 يوماً".

شدت تيلي حزام صدريتها الآخر. "90 أو 83 يوماً، هذا لا يهم، فكلاهما مستحيلان".

الفِرَق الرافعة القوية لفريق الأحلام

النجاح ليس مشروعاً فرداً – إنه بحاجة للمشاركة. والنجاح ليس منافسة. ينبغي أن تجد فريقاً يشاركك نفس الحلم والهدف. للفريق جزء من رافعتك لأنه يجعل النجاح أسرع وأسهل. وهو يتعلق بالتعاون فقط – إضافة 1 إلى 1 يساوي 11، وليس 2، لأن الأشخاص الذين يعملون معاً يمكنهم إنجاز أكثر بما لا يقاس مما يمكنهم إنجازه فرادى.

عندما يعمل الناس مع بعضهم البعض تتحرر طاقة مذهلة. ومن هنا نجد أن مرافقة أشخاص مرحين، يشبهون تفكيرك وهدفهم النجاح – فريق أحلام– هي إحدى أكثر أدوات النجاح الموجودة إدهاشاً. لابد أن أي شخص حقق نجاحاً عظيماً قد امتلك فريق أحلام.

ما هي الميزات التي يجب أن يمتلكها فريق أحلامك؟ يتألف فريق الأحلام الناجح من شخصين على الأقل أو أكثر، مع أهداف مشتركة وقلوب وعقول تعمل بانسجام وتناغم مع بعضها البعض. ابحث دائماً عن الأشخاص الأفضل واطلب منهم الانضمام إلى فريقك. المواقف أمر جوهري، إذ يمكنها إما صنع أو تحطيم النجاح.

تجنب الأشخاص الأنانيين أو السلبيين أو المغرورين. إنه فريقك الذي أنت بصدد إنشائه، فلا تدخل أي استثناءات فيه. يجب أن تشيع روحاً من المرح والإسهام ضمن المجموعة. الفرق المخلصة والملتزمة والسعيدة فقط هي التي تحقق النجاح العظيم. تذكّر، يجب أن تكون العلاقة بينك وبين كل فرد من أفراد الفريق علاقة خصوصية تسودها الثقة.

[illegible] الأحلام المناسب، سيساعدك أفراده في تحديد العادات السيئة التي تعيق نجاحك وتغييرها أيضاً. سيرى أعضاء فريقك فيك أكثر مما تراه أنت في نفسك وسيكونون إلى جانبك لتشجيعك عندما تشعر بالإرهاق.

المليونيرات المتنورون يملكون فريق أحلام.





ضربت كلمة مستحيلان ميشيل كلكمة أصابت فكها. عادت بذهنها إلى حديقة سام وهي تسمع قصة ذلك الولد المحتجز تحت السيارة. ولكن في هذه المرة إنهما ولداها اللذان يرزحان تحت السيارة. ثم خطرت ببالها فكرة مفاجئة. "تيلي، العبي معي هذه اللعبة لدقيقة واحدة. افرضي أن حفيدتك، كارولين، قد اختُطفت وهي محتجزة الآن مقابل فدية. وأنت لن تريها أبداً مرة أخرى، ما لم توصلي هذه الدمية الدب إلى السوق خلال 90 يوماً أو أقل".

"أوه، يا إلهي"، قالت تيلي لاهثة وهي تضع يدها على صدرها. "تمنيت لو لم تقولي مثل هذا الكلام".

تابعت ميشيل ضغطها. "إنهم سيأخذونها إلى الأبد يا تيلي ما لم تفعلي شيئاً يعتبر مستحيلاً –" نظرت ميشيل إلى كورتني، خشية أن تكون بذلك تضعها تحت ضغط كبير. "ولكن، إذا أوصلت هذه الدمية إلى السوق خلال 83 يوماً من الآن، فسيطلقون سراحها. هل يمكنك القيام بذلك عندئذ؟"

أطبقت تيلي فكها. كانت ميشيل تعرف مسبقاً بأنها امرأة ذات خيال واسع وكانت متأكدة بأنها الآن تتخيل شيئاً يهدد حياة حفيدتها الغالية. زمّت تيلي شفتيها وأغمضت عينيها، ثم هزت رأسها ثم نكّسته، وكررت ذلك عدة مرات.

وأخيراً تكلمت. "سأكون صعبة التعامل كشعر اليتيمة الصغيرة آني (سلسلة هزلية) المجعد. كل خطوة يجب أن تسير بدون أي إعاقة". أشاحت بنظرها إلى البعيد ثانية، وقد غمرت عينيها الوديعتين غشاوة رقيقة.

"ينبغي أن نملك علاقات شراء مع المدراء بالذات"، تابعت بعد لحظة. "يجب أن نكون بارعين جداً بحيث سيضعون جانباً المشاريع التي تنتظر منذ أشهر. أقصد بشكل حرفي نزع الدمى من خط التركيب. المدراء الكبار هم وحدهم الذين يملكون الصلاحية لدفع شيء كهذا إلى الأمام".

أنهت تيلي الشاي المثلج بسرعة. "هل تعرفان كم عدد الدمى التي يفحصونها في كل عام؟ تفحص شركة ... 2,500 ... 1,500 ...
بين تلك الدمى كلها لا يُنتَج سوى 10 أو 15 دمية – أقل من 1 بالمائة. ومن هذا المنطلق، قد يستغرق وصول الدمية إلى المخازن عاماً كاملاً." رفعت حزامي صدريتها، واحداً بعد الآخر. "لا". هزت تيلي رأسها. "لا يمكنني فقط أن أتبين كيف..."

فريق أحلامك



لقد خلقنا الله بحكمته ناقصين. أنت وفريق أحلامك تعملان كما يعمل ضوء البطارية، إنه يحتاج إلى بطاريتين مشحونتين جيداً لكي يعمل بشكل كاف. تساعدك الفرق على إظهار مواهبك، ومصادرك، وعلاقاتك، وأهدافك، ونقودك، وقدراتك. الفرق تجعل حياتك مضيئة أكثر. والعمل في فريق يرفعك من النواحي المادية، والشركاتية، والتجارية، والنفسية، والروحية، والعاطفية، والعائلية. عندما تملك فريق الأحلام المناسب فإنك ستشعر دائماً بالطاقة والاندفاع والنشاط والجهوزية وقدرة أكبر على الإنجاز في وقت أقل، لأن الجماعية قوة، وطاقة، وإمكانية أكبر لكل فرد. معاً سيحقق الجميع المعجزات. إذا كنت تملك سهماً واحداً فسيسهل عليك كسره، أما إذا كنت تملك سبعة سهام مربوطة معاً فلن تستطيع كسرها. تعتمد العظمة على شخصين أو أكثر يعملون بتناغم معاً، رغم أن أحد الأفراد أو أكثر قد لا يكونوا ظاهرين للعيان. ابحث عن أشخاص يريدون الانضمام إليك في فريق واحد. يبدأ فريق الأحلام في عقل شخص واحد. يستخدم المؤسس ويدرج شخصاً آخر في فريق يعمل لتحقيق هدف معين. إنه مشابه للزواج حيث يجتمع شخصان ليقدم كل منهما حياته بأكملها للعلاقة، فيصبحان موحدين وقويين. كوِّن مجموعتك أو مجموعاتك الخاصة. اجتذب إلى مجموعتك أفضل وألمع العقول وأكثرها حدة وحكمة وتعاوناً. اختر أشخاصاً متحمسين ذوي مستقبل مشرق ممن يريدون أن يكبروا ويلمعوا ويكتشفوا ويكونوا أفضل وأفضل. تأكد من أن كل فرد من أفراد [illegible] قبول الأعضاء الجدد فقط عند الموافقة بالاجماع، بعد فترة اختبار من 90 يوماً. من الضروري بمكان امتلاك أشخاص ذوي تفكير إيجابي في المجموعة، فالأشخاص السلبيون هم كالثقوب في البالون. كم سيرتفع البالون في السماء إذا كان فيه ثقباً؟ اجعل من اللقاءات المنتظمة للفريق أولوية





"فكري بحفيدتك"، قالت ميشيل بدون تفكير.

نظرت تيلي إليها مباشرة ثم أعادت التفكير لبضع لحظات طويلة. "حسناً، لا خيار أمامنا. من يبالي بالاحتمالات. إذا كان هناك من يحتفظ بحفيدتي، أعتقد بأنني ولابد سأجد طريقة ما، أليس كذلك؟"

بدأت ميشيل تشعر بالأمل يعود مجدداً إليها.

رفعت تيلي سبابتها محذرة. "أنا لا أقول بأنني سأساعدكما. ليس قبل أن أقوم ببعض الاتصالات الهاتفية. ما يزال بعض موظفيّ في هاسبرو حتى الآن، حتى أن بعضاً منهم تسلقوا السلم حتى وصلوا إلى مواقع نافذة جداً. وبالطبع، أنا والمدير التنفيذي الأول نعرف بعضنا منذ زمن طويل". نقرت تيلي بأظافرها على الطاولة نقراً إيقاعياً. وكان طلاء الأظافر الأرجواني قد تشقّق. "سيتوجب عليّ أن أعرض عليه شيئاً. إنهم مهتمون فعلاً بالمؤسسات الخيريّة التي تعنى بالأطفال، إذ أنهم يعطون الملايين كل سنة. هل أنتم مستعدون لوهب بعض أرباحكم لأحد المشاريع الخيريّة التي تدعمها هاسبرو؟"

بالتأكيد". قالت ميشيل بسرعة، "إننا نبحث عن مكان لنتصدّق ببعض من مالنا على أي حال".

هزت تيلي برأسها ببطء وبثبات واستمرت على هذا النحو وهي تتكلم. "اعرف صانعة نماذج أولية تدين لي بخدمة".

راقبت ميشيل تيلي بنوع من الخشية. كانت هذه العجوز المنكمشة تتشكّل أمامهما من جديد. كانت تجلس بشكل أكثر اعتدالاً وتمسك بالشوكة برشاقة أكبر وقد استعادت عيناها صفاءهما.

نظرت ميشيل إلى كورتني. كانت تتساءل فيما إذا كانت كورتني تلاحظ السحر المفاجئ هي الأخرى.

"ظننت بأنني لم أعد أمتلك تلك المرأة الرابحة في داخلي"، قالت تيلي وفمها مليء بآخر لقمة من مونتي كريستو؟ "وسيكون أمراً جميلاً حقاً أن أرى إذا هذه المرأة العجوز ما زالت تملك بعض النفوذ في مدينة الدمى".

هدفها تعزيز التفاؤل بالحياة، فاللقاءات يجب أن تكون متفائلة وغنية ومشجعة ومفيدة لكل عضو من أعضاء الفريق وللمجموعة ككل أيضاً. عندما يحصل ذلك بالشكل المناسب، فإن قدرات ومواهب ومصادر كل فرد من المجموعة سوف تنمو بشكل أسي، وستتحسن نوعية حياتهم على الفور. فرق الأحلام مهمة وجديرة بالعناء ومفيدة للجميع. التنور هو إدراك واعٍ.

فرق أحلام استثنائية



تحدث فرق الأحلام عندما يجتمع شخصان أو أكثر بروح من التناغم التعاوني من أجل تحقيق هدف أو نشاط أو غاية معينة. معظم الإنجازات العظيمة والمآثر الخارقة حدثت من خلال قوة هذا المبدأ.

وأورفيل وويلبور رايت فعلا ما كان يعتبر مستحيلاً عندما صنعا وأطلقا أول طائرة. وأندرو كارنيجي جمع فريقاً حوله وأنشأ أكبر شركة مصنعة للفولاذ في العالم. كما أصبح كارنيجي واحداً من أعظم الخيِّرين في العالم بتمويله أكثر من 3000 مكتبة عامة في مختلف أنحاء العالم. وبشكل مشابه، أسس بيل غايتس وبول ألين شركة مايكروسوفت وهما الآن من أثرى الرجال في التاريخ وفي طريقهما ليكونا من أعظم المحسنين الأحياء في العالم.

توماس أديسون، أعظم مخترع في التاريخ، كان لديه العديد من الشركاء. وكان هنري فورد أكثر أعضاء فريق أحلام أديسون شهرة. عندما احترق مختبر أديسون فى نيو جيرسى، وصل هنري فورد في اليوم التالي وسلَّم أديسون شيكاً بمبلغ 750,000 دولارا وشجعه على البدء بالإعمار من جديد. ولم يعبأ فورد بفائدة على قرضه، فكل ما كان يريده هو أن يعود صديقه إلى العمل فقط.

النجاح العظيم هو دائماً ثمرة عمل فريق أحلام ما. الفريق (team) كلمة مؤلفة

82 يوماً...

أشارت سام نحو المبنى السكني خلفها. "هاهي واحدة من أولى صفقاتي العقارية الكبرى".

وقف أفراد المجموعة التي كانت تعمل في ذلك اليوم على شكل نصف دائرة متراصة أمام مبنىً لونه أخضر مصفرّ مؤلف من طابقين. استطاعت ميشيل تمييز نوع الغرف من نماذج نوافذها: أبواب فرنسية تفضي إلى شرفات مصنوعة من الحديد ثم نافذة كبيرة لا بد أنها لغرفة الجلوس أو غرفة النوم ثم نافذة صغيرة لا بد أنها للحمام. كانت الزخارف الخشبية بيضاء بشكل لافت للنظر مقابل اللون الأخضر.

ضحكت سام. "يذكرني التصميم بنيو أورليانز، إحدى الأماكن المفضلة لي. ولكن ليس هذا هو سبب شرائي له".

كُتب على المدخل المزود ببوابة "حدائق الدلب". يقع المبنى على جادة هادئة على بعد بضع مبانٍ متلاصقة من الشارع الرئيسي. كانت أشجار الدلب العملاقة الممتدة على طول الشارع تحجب بظلالها الوارفة أشعة شمس الصباح المشرقة.

تابعت سام، "قبل أن أشتري هذا المبنى، كنت أقوم بصفقات صغيرة – منازل لعائلة واحدة، بيوت ذات طابقين وما شابه ذلك. إلى أن أخبرني صديق في شبكتي عن هذا المبنى. أربعون وحدة سكنية. كانت أكبر مني بكثير. ولم أكن أعرف كيف سأتمكن من تأمين النقود. لذا، اتصلت بمعلّمي..."

اندهشت ميشيل. لم تكن تتخيل بأن سام تتلقى نصيحة، من أي شخص آخر. كما لاحظت بأن الآخرين كانوا أيضاً مندهشين.

"نعم، كان لديّ معلّماً". تماماً كما ستصبحون أنتم معلّمون ذات يوم. عدّلت [illegible]

المالك قد رُفض طلبه مؤخراً بتحويل هذا المبنى من شقق سكنية إلى شقق مشتركة. 'آها'، قال معلّمي، 'المال الكثير مخبأ دوماً خلف الرفض الكبير'".

أطلقت سام ابتسامة رقيقة باتجاه ميشيل.

من أوائل أحرف كلمات هي "معاً الجميع يحقق المعجزات Together Everyone Achieves Miracles". هل يخطر ببالك فرق أحلام أخرى؟

والت ديزني وأخوه روي. هيلين كيلير وآني سوليفان. مايكل جوردان وفيل جاكسون. ليلي توملين وجاين واغنر. ستيفين سبيلبيرغ وجورج لوكاس. لقد عزز كل من جاك كانفيلد ومارك فيكتور هانسن موهبة كل منهما ليؤلفا السلسلة التي تعتبر ظاهرة في نجاحها، وهي حساء الدجاج للروح، التي باعت ما يزيد عن 80 مليون كتاب في مختلف أنحاء العالم، مع 29 منتج حاصل على شهادة لتحقيقه أفضل المبيعات، من بينها روزنامات وبطاقات معايدة وألعاب.

تكمن عظمتك في قدرتك على تكوين فريق أحلام غير عادي. ابدأ فريق أحلامك الآن، سواء كنت مستعداً أم لا. ابدأ بمن تعرفهم. ابحث عن زميل تثق به وتعجب به وتحترمه - شخص يريد أن يعمل معك لتحقيق أشياء عظيمة، شخص يمتلك مقدرات داخلية تكون قوية عندما تكون أنت ضعيفاً، وبالعكس. وعندما تكبر وتتقدم أضف أفراداً جدداً إلى الفريق و/أو شكّل فرق أحلام أخرى.

أشياء سحرية تحدث عندما يوحّد شخصان أو أكثر حلمهما ليشكلوا فريق أحلام. دوّن أسماء الأشخاص الذين تود أن تضعهم في فريق أحلامك التصوري، ثم خفّض هذه القائمة إلى ستة أشخاص يوافقون على اللعب في فريقك.

________________ ________________ ________________

________________ ________________ ________________

________________ ________________ ________________

________________ ________________ ________________

________________ ________________ ________________

________________ __________





"كان يقصد بأن الكثير من الناس يتوقفون عن الحفر قبل عدة سنتيمترات فقط من العرق الذهبي. ولهذا قمنا بالمزيد من البحث. تبين لنا فيما بعد أن أكثر أعضاء مجلس المدينة هم ليبراليون لا يرغبون برؤية متعهد عقاري ثري يجني ربحاً كبيراً من هذا المشروع في الوقت الذي يحرم فيه المدينة من مساكن مؤجرة مثمرة.

"وهكذا عرفنا ما هو رفضهم. وعلى هذا أساس صممنا استراتيجيتنا".

"من كان – هو– هذا المعلّم؟" سألت ميشيل.

هزت سام رأسها. "لا علاقة وثيقة له بالموضوع في الوقت الحاضر، أيتها الفراشة. إنه يحب أن يرسم صورة سيئة عن الوضع".

تابعت سام حديثها في وصف الصفقة. "لا تقلقوا بخصوص كتابة الملاحظات، فسنعرج على الأرقام لاحقاً. على أي حال، كشقق سكنية، كانت كل شقة من هذه الوحدات تساوي 25,000 دولار. ولكنها كانت تساوي 75,000 دولار كملكية مشتركة. هناك فرق في القيمة يعادل 50,000 دولار. أي أن 40 وحدة ستنتج مليوني دولار يا أصدقائي. وهكذا قررنا أنا ومعلّمي بأنه يجب أن تكون هناك طريقة لتحرير هذا الربح".

تمثلت الخطوة الأولى في تقديم عرض لشراء المبنى. عرضت سام سعراً كاملاً – بدون مساومة – لكنها فاوضت على إنهاء الصفقة خلال 90 يوماً. أما الخطوة الثانية فكانت زيارة كل مستأجر في المبنى وقدمت للمستأجرين عروض لا يمكن رفضها. اقترحت عليهم بأن تسمح لكل مستأجر أو مستأجرة بالبقاء في وحدتها كمالك وليس كمستأجر. حُدِّد سعر الشراء بـ 50,000 دولار – أي 25,000 تحت سعر السوق. وكانت سام قد دبرت رهناً علي الوحدات – وكان قد قُبل مسبقاً. كل ما كان عليهم القيام به هو التوقيع على الأوراق. ليس هناك دفع نقدي ودفعاتهم الشهرية كانت ستكون عملياً أقل مما كانوا يدفعون للإيجار. بدون إنفاق بنس واحد سيصبح هؤلاء المستأجرون [illegible] 25,000 دولار.

أنهت سام قصتها بسؤال: "لو قُدِّم هذا العرض لكم، فهل ستقولون نعم أم نعم؟"

"بالتأكيد أنا لن أقول لا". قال جيريمي ضاحكاً بصوت عالٍ.

فريق متحد



حياة معظم الناس هي انعكاس مباشر لمجموعاتهم المرافقة

أنتوني روبنز

كما ذُكِر سابقاً، هناك فائدة عظيمة في عدم السعي وراء هدفك بمفردك، مهما كنت موهوباً. الفريق المتجانس دائماً يفوق في إنجازاته إنجازات الفرد. ولهذا السبب تبرز الأهمية الفائقة لفريق الأحلام.

على أي حال، قد يكون هناك جانب سلبي لدعوة الناس للانضمام إلى فريقك، فمن البديهي أنهم سيجلبون معهم مواهبهم ورؤاهم التي تعتبر مقومات أساسية في تكوين التعاون، ولكنهم سيجلبون قيمهم أيضاً.

القيم هي المعتقدات الجوهرية التي توجه حياتك. إنها تحدد جوهر كيانك بالذات. وهذه القيم يجب أن تكون منسجمة في فريق أحلامك. إن نتائج الفريق تصبح ذات معنى فقط عندما يكون الطريق لتحقيقها متزامن مع القيم المشتركة. مهما كانت كمية المال المكتسب، بدون القيم المشتركة لن يكون هناك سوى التمزق والاختلال والخيبة. إن إخفاقك في العيش وفق قيمك ليس عقبة، بل إخفاق حقيقي.

لقد ذكرنا سابقاً بأن كل عضو جديد من أعضاء فريق أحلامك بحاجة لأن يوضع تحت فترة اختبار من ثلاثة أشهر. خلال هذه الفترة يمكنك مراقبة سلوك العضو الجديد. هل يملك هذا الشخص الاستقامة والشغف والحب والالتزام المطلوبين؟ وإذا لم يكن كذلك، هل هو أو هي مستعدة للتغيّر؟ في أغلب الأحوال

[illegible]

ومورست بشكل واضح. وهكذا يتعلم الأعضاء الجدد قيمك ويدمجونها في سلوكهم. وعندما يحصل ذلك فإنك ستحصل على حلفاء أقوياء جداً وأعضاء عظماء في فريق الأحلام.





"تطلب الاتصال بهؤلاء المستأجرين وإقناعهم بأن بإمكانهم أن يكونوا رابحين ثلاثة أسابيع. في اجتماع مجلس المدينة التالي، كانت الغرف محشوة بالناس. واحداً تلو الآخر، اقترب المستأجرون من الميكروفون لإعلان موافقتهم على الصفقة. بعدما تكلم عشرة أشخاص تقريباً، أحضر سيد محترم ضرير إلى الميكروفون. كان هذا السيد يعيش في المجمع منذ سنوات ويعرف كل زاوية وبيت سلّم فيه. قال بانه لم يكن يخشى من إرغامه على إيجاد مكان جديد، رغم أنه لم يكن يستطيع تحمل الأجرة المتزايدة، فجل ما يخشاه كان اضطراره لتعلم كيف يتلمس طريقه في أنحاء المبنى الجديد. ولكنه، وفق الخطة المقترحة، سيصبح مالكاً. وستكون دفعاته الشهرية ثابتة لمدة 25 سنة، وعندها سيمتلكه بكل معنى الكلمة. ولن يضطر أبداً للانتقال.

"كان مجلس المدينة يواجه معضلة بحق. كانوا يستطيعون التصويت بنعم وتحويل 40 مستأجراً إلى مالكين سعداء، ومضاعفين عوائد الضرائب من هذه الملكية ثلاثة أضعاف. أو التصويت بلا ومواجهة غضب مصوتين حانقين هم وعائلاتهم الواسعة. كان تصويتاً بالإجماع - صوتوا بنعم.

"مع الموافقة على تحويل المبنى إلى ملكية مشتركة، أصبح يساوي ثلاثة أضعاف سعر شرائي له، ولهذا السبب وافق البنك على قرض سريع حتى أتمكن من الدفع إلى البائع قبل الموعد النهائي المحدد بـ 90 يوماً. خلال الشهرين التاليين أنهينا إجراءات التحويل وكسبنا كل مني ومن معلّمي مليون دولار صاف".

توقفت سام عند مرور دراجة نارية بالقرب منهم. "كانت هذه صفقة متنورة. ربح فيها الجميع. المستأجرون والمدينة والبنك".

تابعت سام، "أن تكون مليونيراً متنوراً لا يعني أن لا تكسب ربحاً. إنه يعني فقط أن تحاول إيجاد أوضاع يمكنك فيها المساعدة في حل مشكلة ما بطريقة ربح/ربح".

ثم بدأت سام بالحديث عن [illegible]

سياق ذلك سألت عدة أسئلة وتلقت الإجابات عليها. شرحت لهم كيف أدى كونهم متنورين إلى نوع "متنور" من الثراء - أموال تُكسب لأغراض نبيلة - كنقيض للثراء الأناني، أو الأموال التي تُكسب لأغراض أنانية.

وإذا لم يتقبل أحد الأشخاص قيمك الجوهرية، يجب إبعاده. مثل هذا التصرف، رغم أنه يبدو قاسياً، سيفيد الجميع في نهاية المطاف، إذ أنك بذلك تحافظ على دفة فريقك قوية وعلى رحلتك ضمن مسارها الصحيح، وتحرر ذلك الشخص ليجد مجموعة أخرى أكثر انسجاماً مع قيمه أو قيمها.

نحن ننصحك باستخدام اختبار قيم المليونير المتنور الخاص بنا. إنه موجود على موقعنا www.oneminutemillionaire.com. نرجو أن تقصد موقعنا وتتبع التعليمات. إنها وسيلة تشخيصية قصيرة ولكنها مهمة لإظهار قيمك. كما يمكنها أيضاً تزويدك بمعلومات مشابهة عن أعضاء محتملين (أو حقيقيين).

تكوين فريق أحلامك



كل ما يتطلبه إحداث مورد متجدد من الدخل الثابت
هو حلم وفريق وموضوع

كلنا نملك القدرة على أن نكون مبدعين وأكفاء. ولكن، كما ذُكر سابقاً، إن اتحاد عدة أشخاص معاً في عمل ما سيحقق نتائج أكبر بما لا يقاس مما يحققه شخص يعمل لوحده. مع فريق عظيم، ستحظى بأفكار وخطط، وتنفيذ أفضل.

تتمثل إحدى طرق تكوين فريق الأحلام الأمثل في استخدام وسائل غرضية "ذات هدف معين" كجزء من عملية تقييمك. هناك عدد من الاختبارات والرسوم البيانية المبسطة لمساعدتك ومعظمها تحدّد خصائص الشخصية وتنصح بطرق معينة لتحسين نقاط ضعفك.

[illegible] العكس . نطلب منك البقاء كما أنت. نريد أن تجري الاختبار على نفسك لتكتشف قواك وتستفيد منها.

والأفضل أن تبدأ بنفسك، فذلك يسمح لك بتحديد قوى العمل لديك. عندما تفهم قواك، ابحث عن آخرين يمتلكون قدرات متممة. وبتلك الطريقة يمكنك أن تسلّم





"الثراء المتنور هو ثراء شريف – يُكسب بشرف واستقامة"، قالت سام. "إنه ثراء مبدئي – لأن هناك أشياء معينة لن تقوم مهما كانت كمية المال التي ستتدفق عليك من جرائها. إنه ثراء يضيف قيمة – مال يُكسب بحيث يربح فيه الطرفان. إنه ثراء متوازن – لأن كل الثراء في العالم لا يستحق تدمير عائلتك من أجله. إنه ثراء فيه "رافعة" – لأنه عندما تُفعّل الشبكات المرئية والشبكات غير المحدودة بشكل كامل، وعندما يُركّز 'نور' كل الخبرة والحكمة المتراكمة على مهمة محددة فستكون النتيجة دائماً أكثر نوراً وسهولة وسرعة. الطريقة المتنورة هي سبيلكم الوحيد أيها النسور".

أحست ميشيل بالفخر لأنها كانت قد تعلمت بعضاً من هذه الدروس مسبقاً في جلسات متعددة عند الصخرة، وفي نفس الوقت بالتواضع لتثمينها هذه المراجعة.

سألت سمر، "أنا فضولية بعض الشيء، ماذا حصل للرجل الأعمى؟"

أشارت سام إلى إحدى الوحدات المشتركة الواقعة في الجهة اليمنى السفلى. "ما زال يعيش هناك". كانت شرفته ممتلئة بعدد من النباتات المزهرة.

"والآن، يكفي جولة ميدانية. لنعد إلى مكتبي. لديّ الكثير من الخطط قبل الغداء".

"أخشى بأنني لن أتمكن من الانضمام إليكم"، قالت كورتني. "كما يقول المثل، من الذي يعتني بالمخزن؟ والمخزن لي وعليّ أن أعود إليه. سألحق بكم لاحقاً".

أحست ميشيل باستياء غير مبرر للحظة واحدة.

ولكن سام لم تتزعج أبداً. "سنسجل المناقشة من أجلك".



"لماذا تعتقدون بأنني جعلتكم تلتقون معي في حدائق الدلب هذا الصباح؟" استدارت سام نحو الأوراق القابلة للطي الموجودة في غرفة الاجتماع. كتبت الرقم 1 واستدارت لتسمع إجابات المتمرنين لديها.

"أردتِ أن ترينا عما نبحث"، أجاب جيريمي.

كتبت سام، *زيادة الوعي*.

"لترينا إمكانية كسب الكثير من المال في فترة قصيرة من الزمن؟" قالت سمر.

العمل الذي تعتبر نفسك ضعيفاً فيه لشخص يملك قدرات في ذلك المجال.

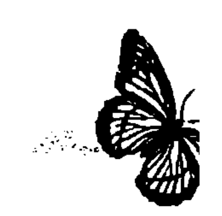
إننا ننصحك بعملية "فريق HOTS" لاختيار فريق أحلامك. HOTS عبارة عن وسيلة تشخيصية قصيرة للكشف عن قواك، وهي موجودة على موقعنا. كما يمكنها أيضاً تزويدك بمعلومات مشابهة عن أعضاء محتملين (أو حقيقيين). يعتمد المبدأ الأساسي لهذه العملية بإعطاء كل فرد من أفراد الفريق عملاً يبرع فيه والتأكد من أن فريق الأحلام يملك قدرات في كل المجالات الضرورية للنجاح. عندما تنجز ذلك، فإنك ستملك فريقاً عالي الكفاءة والفعالية ينتج الحدّ الأقصى من النتائج بالحدّ الأدنى من الجهد.

نرجو أن تذهب إلى www.oneminutemillionaire.com وتدخل إلى عملية HOTS وتتبع التعليمات. إنها خطوة حساسة وهامة في تكوين فريق أحلامك. ادرس هذه المعلومات بعناية شديدة. وإذا كنت تملك فريقاً مسبقاً فاجعلهم يختبرون عملية HOTS أيضاً.

عندما تكتشف قواك، ستعرف عندئذ ما هي النماذج الأخرى من الناس الذين تحتاجهم. وبهذه الطريقة أنت تصمم فريق أحلامك بالاعتماد على بيانات موضوعية تستند إلى بحث موثوق إلى أبعد الحدود. وعند الانتهاء من ذلك، ستعرف من يجب أن تطلب منه القيام بأنشطة محددة. إن النتائج الحاصلة من استخدام قدرات الجميع وتجنب نقاط ضعفهم ستسرّع من قدرتك على إظهار الثراء.

الفريق المتحد والمنسجم سيتفوق في إنجازاته دوماً على ما ينجزه الفرد.

بالمناسبة، إذا كنت تتساءل إلى ماذا يرمز HOTS، فنحن سنريك على الصفحة التالية.





أومأت سام وكتبت، 2. *بناء الثقة*.

"لترينا كيف يمكن أن يكون كسب المال حالة ربح/ربح"، قالت ميشيل.

كتبت سام، 3. *الثراء المتنور*.

ثم رمت القلم على حامل لوحة الأوراق. "هناك طرق عديدة لكسب المال بشكل سريع في العقارات. كحدائق الدلب، حيث حولنا ملكية من استخدام معين إلى آخر. هل يمكن لأحد منكم أن يفكر في طريقة أخرى؟"

"تصليح ملكية ما"، أجابت رينيه بسرعة. "لقد قمنا أنا وزوجي بالقليل من هذه الأعمال على مدار السنين، في عطل نهاية الأسبوع".

"إنه أمر مدهش، أليس كذلك؟" قالت سام. "يمكنكم وضع خمسة آلاف دولار على الدهان وتغيير الشكل قليلاً وزيادة قيمة الملكية عشرين ألفاً أو أكثر. هل هناك طرق أخرى؟"

كانت رينيه قادرة على عرض خبرتها الخاصة في العقارات. "قفزت الأسعار بشكل كبير منذ حوالى 10 سنوات عندما أعلنوا عن بناء منتجع جديد للتزلج قرب دير كريك. ولكننا، أنا وديك، فوتنا هذه الفرصة".

"نعم، قد يحصل هذا. أي شخص آخر؟"

"الكثير من الأسئلة"، قال جيريمي بانفعال. "لماذا لا تخبرينا بالأجوبة وكفى".

"سؤال جيد يا جيريمي"، قالت سام ضاحكة. "لماذا برأيك؟"

رفعت ميشيل كتفيها. كان جميلاً رؤية سام وهي تضع شخصاً آخر تحت الضغط على سبيل التغيير.

"حسناً؟" انتظرت سام.

"أعتقد لأنك تريدين منا اكتشاف ذلك بأنفسنا"، أجاب جيريمي بتجهم بعض الشيء.

"[illegible] ـم. رسـهـ ربما لإحساسها في هذه المرة بأنها ضغطت على جيريمي أكثر مما قد يحتمل، أجابت بنفسها على السؤال. "لأنكم عندما تكتشفون ذلك بأنفسكم، فإنكم ستتعلمون درساً... وستتعلمونه بشكل أكثر عمقاً".

الأنواع الأربعة للعمل



بحسب البحث الرائع الذي قام به ألن فاهدن وماري ويست، فإن معظم الأعمال التي تتبنى مشروعاً ما تنقسم إلى أربع فئات.

الحلول: أفكار وآراء مبتكرة لحل المشاكل والاستفادة من الفرص.

الاستراتيجيات: اختيار الأفكار التي تمثل أعلى الأولويات وإعداد خطة عمل.

التحليل: اكتشاف ما قد يفشل من حلول.

النتائج: تحويل خطة العمل إلى نظام ملموس، ومن ثم إنجازه.

وهناك أربعة نماذج من العاملين "HOTS" تتعلق بتلك النماذج الأربعة من العمل.

الأرانب (Hares): ذوو الأفكار الذين يفكرون بشكل عشوائي. إنهم يحبون صنع الأفكار. وهم عادة يضجرون من الفكرة حالما ينتهون من التفكير بها. قد ينتقدهم الآخرون لأنهم لا يملكون الكثير من القدرة على المتابعة حتى النهاية.

البوم (Owls): يحب هؤلاء الناس تحديد الأولويات وتخطيط الاستراتيجيات من أجل النجاح. عندما تخبرهم بفكرة ما، فإنهم سيقولون لك على الفور ما هي الخطوات التالية لتحقيقها. إنهم مغامرون يحبون الربط بين الأمور وابتداع خطط العمل.

السلاحف (Turtles): يعتقد هؤلاء الأشخاص بأن التمهل والثبات يكسبهم السباق. إنهم متشككون دوماً من الأفكار الجديدة. إنهم يؤمنون بالتقاليد وبالحلول المثبتة ولا يقومون بأي شيء فيه مجازفة. وهم يصلحون لاكتشاف ماذا يوجد خلف الزوايا من أجل معرفة ما قد يخفق. إنهم يتيحون للفريق إثارة معظم الإخفاق الممكن في مرحلة التفكير وبذلك يوفرون الكثير من الوقت والمال.

السناجب (Squirrels): هؤلاء الأشخاص المهتمون بالتفاصيل [illegible] إنهم يفكرون ويتصرفون بطريقة منطقية ومنهجية. وهم يحافظون على الأشياء منظمة ومرتبة. أعطهم الخطوات والتوقعات بالضبط وهم سينجزون عملهم بشكل جميل.





"ولكنه أبطأ بهذه الطريقة"، لفت جيريمي نظرها، وكأنه يقول، لقد أوقعت بك.

"أنا أدعوها سرعة السير البطيء".

"حسناً... سأفكر في هذا قليلاً".

"لنعد إلى العقارات، جيد؟" تابعت سام. "إحدى أكثر الطرق شيوعاً في كسب المال في مجال العقارات هي البحث عن المقايضات - حبس الرهن، حالات بيع اضطرارية، إلخ... أدعو ذلك الشراء بالجملة. وكمثال جيد على ذلك، هذا المبنى الذي نحن فيه الآن. لقد اشتريته منذ ثلاث سنوات. كان المالك متورطاً في عدة مشاريع أخرى. كان بحاجة لسيولة ولذلك كان مستعداً لتخفيض سعر هذا المبنى بشكل كبير من أجل جمع المال الذي يحتاجه".

عادت سام إلى لوحة الأوراق لشرح الصفقة. "كانت قيمة المبنى 1,000,000 دولار ولكنه مرهون. عرضت عليه 500,000 دولار نقداً فوافق على الفور. أخذ النقود وحل مشاكله الأخرى ووقف على قدميه ثانية، وهو الآن في أحسن حال. مازلت أراه في المدينة وفي كل مرة أراه فيها يشكرني. ما أقصده هو أنني كسبت 500,000 دولار وضاعفت نقودي في يوم واحد".

"نعم، ولكننا لا نملك هذا القدر من النقود"، اعترض جيريمي.

جفلت ميشيل. لقد خلعت شريطتها المطاطية منذ فترة ولكنها ما زالت تتذكر لذعة جلداتها عندما كانت تسمع نعم ولكن. مع ذلك، كانت تتشوق لتعرف كيف سترد سام.

"أنت لا تظن بأنني استخدمت نقودي الخاصة، أليس كذلك؟" بالتأكيد لا. أنا أستخدم نقود أشخاص آخرين، وهذا هو الجزء السهل من الموضوع. أما الجزء الصعب فهو إيجاد الصفقة".

"هممم"، قال جيريمي، وهو يؤرجح قلم رصاص بين سبابته وإصبعه الأوسط.

"إذاً، إليكم الشيء الذي أريدكم أن تفهموه من هذا المثال". عادت سام إلى الموضوع. "في كل سوق، هناك بائعون متحمسون، أشخاص [illegible]

الفور. أشخاص لديهم التزامات مالية تفوق طاقتهم على الدفع، أو أشخاص ينوون الطلاق وهم بحاجة لتقسيم القيمة المالية لمنازلهم أو لملكيات أخرى. أنا أدعوهم بائعين يملكون دافعاً كبيراً للبيع.

أنت بحاجة لامتلاك نوع واحد من كل نموذج من نماذج العمل على الأقل في فريقك. معظم الناس لديهم نموذج عمل سائد ونموذج بديل. إذا كنت تملك فريقاً مكوناً من اثنين فقط، فينبغي عليك أن تملك إما أرنب/بوم واخر سلحفلة/سنجاب أو أرنب/سلحفاة وآخر بوم/سنجاب.

بهذه الطريقة ستحصل على شخص بارع في كل نوع من أنواع العمل.

يمكنك تقسيم فريقك إلى عدد غير محدد من الأقسام، طالما أنك تملك أشخاصاً يمثلون كل نوع من أنواع العمل. بدون نوع واحد أنت في خطر. بدون اثنين أنت تواجه كارثة.

أي نوع أنت؟ أرنب؟ سنجاب؟ بوم؟ أو سلحفاة؟

توحيد فريق أحلامك



لا يصبح رجل غنياً ما لم يغني آخرين

أندرو كارنيجي

بعد أن يكمل أعضاء فريقك العملية التشخيصية HOTS بشكل مباشر على الإنترنت، ضع اسم كل واحد منهم في العامود الذي يطابق نموذج عمله السائد. إذا كان أحد الأشخاص يملك نموذجين سائدين، ضعه تحت العمودين الموافقين.



"في دائرة شعاعها 50 ميلاً تحيط بنا الآن"، رفعت سام إصبعها ورسمت دائرة كالأنشوطة التي تُقتنَص بها الأبقار فوق رأسها. "هناك آلاف الملكيات الموضوعة للبيع. الآلاف. ولكن ربما يوجد واحدة فقط من كل ألف ملكية يملكها بائع يملك دافعاً كبيراً للبيع. في هذه اللحظة بالذات أعتقد بأن هناك 10، ربما 20 صفقة بيع مدهشة في المنطقة المحددة. تكمن البراعة في إيجادها".

"كالبحث عن إبرة وسط كومة من القش"، قالت سمر، وبدت فخورة جداً بتشبيهها.

"بالضبط. ولكن، بالإضافة إلى ذلك، هناك مستثمرون آخرون يبحثون عن نفس الإبرة، 'فإذا غفوتم، خسرتم'".

"أنا لست مرتاحة مع هذه"، قالت ميشيل بتردد. "لا يبدو بأن البحث عن أشخاص لديهم مشاكل واستغلال ظرفهم أمراً متنوراً".

"هذا ما حصل لأمي عندما توفي أبي"، قالت سمر، وهي أقل سروراً مما كانت عليه منذ لحظة فقط.

"لماذا لا تخبرينا بالتفاصيل"، اقترحت سام.

"لم يكن بمقدورها تحمل دفعات المنزل، فوضعت إعلاناً في الصحيفة لبيعه. عرض عليها أحد الأشخاص بعض النقود حتى تتخلى عنه. فكرت أمي بأنها يجب أن تحصل على المزيد فرفضت عرضه. ولكن، بعد شهرين، لم تتمكن من بيعه وبذلك كانت تأخرت مدة شهرين عن الدفع".

"وماذا حصل بعد ذلك؟"

"أتى شخص آخر وعرض على أمي نقوداً أقل من المرة الأولى، ولكنها أخذتها [illegible] سعيده بسحص من المنزل. وهي تقول الآن، عندما تنظر إلى الخلف، إنه كان يتوجب عليها أن تقبل بالعرض الأول، إذ إنها بذلك كانت ستحصل على المزيد من المال وتوفر على نفسها شهرين من العذاب".

اختر خليطاً من الـــ HOTS لفريق أحلامك

الأرانب	البوم	السلاحف	السناجب
صانعو الأفكار	الاستراتيجيون	المحللون	المولعون بالتفاصيل
________	________	________	________
________	________	________	________
________	________	________	________
________	________	________	________

إذا كان هناك نوع مفقود من أنواع العمل في فريق أحلامك، يجب ملؤه.

إذا كنت تملك أرانب الأفكار وبوم الاستراتيجيات، فسيمتلك فريقك في هذه الحالة الكثير من الأفكار من دون القدرة على المتابعة. هل حدث وكنت يوماً في فريق يملك الكثير من الحماس للأفكار الجديدة، حتى أن الأعضاء يبدؤون بالعمل عليها، ولكن لم يحدث أي شيء؟ هذه الفرق بحاجة إلى سلاحف لإعداد خطة منطقية، وسناجب لإنجاز الخطة بشكل كامل.

إن الفريق المؤلف من سلاحف التحليل وسناجب التفاصيل بإمكانه إدارة نظام جيد، ولكن ستنقصه الأفكار المبدعة أو المنتجات للمضي قدماً.

إذا كنت تمتلك أرانب الأفكار وسلاحف التحليل فقط فأنت تملك جانبين سيتورطان بمناقشة لا تنتهي. يعتقد العاملون السلاحف بأن الأرانب لا يمكن السيطرة عليها، بأفكارها المتدفقة، بينما يشعر العاملون الأرانب بأن العاملين السلاحف ليسوا سوى مجموعة من الحمقى المنتقدين. العاملون السلاحف سينقدون على الدوام أفكار الأرانب. وأثناء عملهما معاً سيشعران بالإحباط وتضعف المعنويات ويُنجَز القليل من العمل.

أصبح أحد الأرانب المبدعين البارزين نائب رئيس وكالة إعلان تمتلك بضع أرانب والعديد من السلاحف وبومة واحدة فقط. كانت الشركة تواجه صعوبة في [illegible] للعمل على المشاريع. ارتفع دخل الشركة من 7,000,000 إلى 29,000,000 إلى 44,000,000 دولار في سنوات متتالية.

إن امتلاك فريق متوازن خطوة جوهرية على طريق المليونير المتنور.





التقطت سام الخيط. "إذا سُدَّت بالوعتي، فسأستخدم سمكرياً. وإذا قوضيت، فسأستخدم محامياً. وإذا انفجرت زائدتي الدودية، فسأستخدم طبيباً. هؤلاء المهنيون يتلقون أجراً من أجل حل مشاكلي. وأنت تأخذين أجراً مقابل حل مشكلة عقارية. ولهذا السبب أنت تبحثين عن أشخاص لديهم مشاكل. تذكري فقط أن تكوني منصفة، وستكونين بخير. هل تعتقدون بأنني كنت منصفة في تحويل الملكية المشتركة؟

"بشكل مختصر، ابحثوا عن ظروف يوجد فيها بذور ربح سريع. في هذه المرحلة، أنا بحاجة لأن تكونوا مثل كلاب صيد الطيور. اجلبوا لي مقدمة الحبل وأنا سأرشدكم كيف ستحولوها إلى نقود. إذا كنتم مجتهدون، أنا واثقة من أنكم ستكتشفون صفقة أو صفقتين يمكننا تحويلها إلى مقدارٍ جيدٍ من النقود".

رفعت قلم التعليم عالياً في الهواء. "والذي يجعل المهمة أكثر صعوبة، بالتأكيد، هو أننا لا نملك الكثير من الوقت".

81 يوماً...

ترن. ترن. ترن

كان الهاتف يرن. تلمست ميشيل طريقها للوصول إلى الهاتف وهي تستفيق من نوم عميق.

ترن. ترن.. ما زال الهاتف يرن.

نظرت بعينين نصف مغمضتين إلى الساعة الرخيصة فوق الطاولة الجانبية. السادسة والثلث صباحاً. في العادة كانت هي وسام تقف على الحافة وتقولان إظهاراتهما قبل هذا الوقت.

ما زال الهاتف يرن.

ولكن سام كانت في دنفر، ولهذا قررت ميشيل أن تتهرب من الدرس المبكر ف[illegible]

أمسكت ميشيل الهاتف وهو يهم بالرنين للمرة الرابعة. "ألو"، قالت ميشيل بصوت شخص [illegible]

"مرحباً، ميشيل؟ هل تسمعينني؟ ألو". كانت تيلي هي المتكلمة.

سرعة فريق الأحلام



والآن، بما أنك تملك هذا الفريق الرائع، ماذا ستفعل لجعله أقرب ما يكون إلى الكمال؟

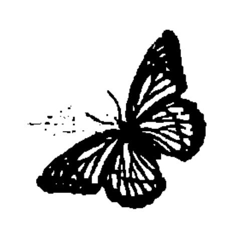
لربما ستسأل نفسك هذا السؤال، "ألن يعلق شخص ما بكل العمل القذر؟" لا، لأن كل عضو من أعضاء فريقك المتوازن يحب عملاً لا يحبه شخص آخر في الفريق.

على سبيل المثال، ماذا عن تقارير النفقات التي لا يسلّمها الأرنب أبداً؟ لا داعي للقلق أبداً، إذ سيشعر السنجاب بأنه قد قام بإنجاز رائع إذا ما ملأ تلك الأعمدة الصغيرة الدقيقة، وهكذا يحصل التوازن. وماذا عن لقاءات البيع التي تصيب السنجاب بالشلل؟ وهنا أيضاً لا داعي للقلق، فالبوم يعشق القيام بهذا العمل.

لا يوجد عمل قذر، بل يوجد فقط شخص غير مناسب يقوم بالعمل غير المناسب. لذا، حان الوقت لمقايضة العمل. كل شخص يوكل "عمله القذر" إلى آخر يحبه. هذه حالة ربح/ربح في وضعها الأمثل. وذلك قد يضاعف من مقدار العمل المنجز ثلاث مرات، لأن ما نكره القيام به يصيبنا بالضجر وما يضجرنا يبطئ من سرعتنا والسرعة هي العملة الجديدة للتجارة. إليك كيف تزيد من سرعة فريقك بشكل كبير:

1. اجعل أعضاء الفريق يدونون قائمة بكل الأشياء الأساسية اليومية لديهم.
2. ضع بجانب كل مهمة اسم الشخص المكلف بها.
3. خذ كل المهام التي لا تناسب الشخص المكلف بها وقايضها بالأشخاص المناسبين.
4. تابع عملية المقايضة هذه حتى تتطابق كل المهام مع إمكانيات المكلفين بها.

إن القيام بالعمل بهذه الطريقة سيسمح لكل شخص بأن يعمل بشكل أسرع وبأن يكون أكثر سعادة، وعلى المدى البعيد، أن يصبح أكثر غنىً.





"هاي، تيلي. أنت مستيقظة باكراً هذا الصباح". فركت ميشيل وجهها بيدها الطليقة.

"الطير المبكر هو الذي يحصل على الدودة"، قالت تيلي.

"ما الذي يحصل؟" جلست ميشيل وجمَّعت البطانية حولها. كان الوقت منتصف أيلول والليالي بدأت تصبح أكثر برودة.

"كما تعلمين، الأشخاص الذين هم في عمري يستيقظون باكراً. هذه ليست مشكلة. المشكلة هي أنني بالكاد تمكنت من النوم الليلة الماضية. لم أستطع نزع صورة أولئك الخاطفين من ذهني. بفضلك يا عزيزتي. على كل حال، أعتقد بأنك ستسرين لمعرفة ما حصل معي البارحة. لقد اتصلت بصانعة النماذج الأولية التي أخبرتك عنها. جوني".

نقلت ميشيل سماعة الهاتف إلى الأذن الأخرى. تسارعت نبضات قلبها.

"أخبرتها بما أريد وهي الآن تلغي كل شيء لكي تفعل شيئاً من أجلي. لقد ابتدعنا عدة أفكار ذكية. إنها ستقوم بصنع ثلاثة نماذج، تصميمين للبنات وثالث للصبيان. ستسهر عليهم حتى الصباح. ونحن سنحصل على هذه النماذج في زمن قياسي – بعد غد.

"أوه، تيلي". أصبحت ميشيل مستيقظة تماماً الآن. "شكراً جزيلاً لك!"

"لا عليك. إنها مجرد الخطوة الأولى. إننا بعيدون جداً عن كلمة نعم. كما تركت رسائل صوتية على هواتف بعض معارفي داخل شركة هاسبرو. لم أتلقَ الرد بعد، ولكنني أتوقع بأن لن يتأخر كثيراً. سأعود إليك عندما أسمع شيئاً جديداً".

تذكرت ميشيل جلسة الخطة (أ) و(ب) في غرفة الاجتماع قبل بضع أيام فقط. "أخبريني يا تيلي. ما هي الخطة (ب) لديك؟ ماذا لو لم تقبل بها هاسبرو أو الشركة الكبيرة الثانية؟"

كان هناك صمت في الطرف الآخر من الخط.

"تيلي؟"

كانت تيلي قد أقفلت الخط مسبقاً.

الاجتماع السريع:
كيف تحصلَ على الحدّ الأقصى من الفوائد من فريقك



يكره معظم الناس الاجتماعات. إنهم يجدونها غير مثمرة وعديمة الجدوى. وفي نهاية هذه الاجتماعات يشتكي الناس غالباً من أنهم يشعرون بالتعب والإحباط، ومن المؤكد بأنه لن ينتج عن ذلك أي فعالية أو تأثير. على أي حال، كل فكرة عظيمة تولد وهي تغرق. أي أنه حتى أفضل الأفكار تملك الكثير من الشوائب والأخطاء. ولكن هذا لا يعني أن نصرف النظر عنها. مع ذلك، في معظم الاجتماعات واللقاءات تُقتَل كل فكرة فيها أي خطأ باعتبار أنها غير نافعة. وهكذا حالما تولَد الفكرة يشير شخص ما، غالباً يكون سلحفاة، إلى عيوبها فتموت في الحال.

يجب أن تحظى الفكرة بالوقت الكافي لتنمو، يجب أن تُدعَم. وعندما يحين الوقت المناسب، يمكن اختيارها وصقلها. بمعنى أن السلاحف الحذرة الكارهة للمجازفة ستعبر عن قلقها والأرانب الفطنة الذكية ستأتي بالحلول التي ستصلح من المشاكل وتجعل الفكرة أقوى من قبل.

يكمن السر في التوقيت. هناك وقت للإبداع ووقت للتخيل ووقت للحلم. في البدء ينبغي أن تحصل الأفكار على الدعم فقط. وبعد حدوث ذلك فقط، يمنح المتشككون فرصة إظهار مخاوفهم وهواجسهم.

1. **أدر جلسة ابتداع أفكار إيجابية.** كل شخص متعلق بالمشروع يجب أن يلعب





نهضت ميشيل وارتدت ألبسة الركض بسرعة. خلال 20 دقيقة كانت عند الصخرة تصرخ إظهار ذلك اليوم:

"أنا مغناطيس للمال! أنا أحب المال والمال يحبني!



عندما وصلت إلى غرفة الاجتماع، كان هناك شخصين فقط: جيريمي وسمر. كانا يجلسان جنباً إلى جنب يشغلان كمبيوترين مختلفين. أظهر توهج الشاشتين وجهيهما المليء بالتصميم.

"كيف تجري الأمور؟" سألت ميشيل.

"أوه، مرحباً ميشيل"، أجاب جيريمي، بعد هزة من الرأس دلالة على انقطاع تركيزه. "لقد قمنا أنا وسمر بتقدم مذهل".

نهض جيريمي من أمام جهاز الكمبيوتر وتوجه إلى مقدمة الغرفة، حيث أظهرت ورقة كبيرة عنواناً أنيقاً كُتب بأحرف حمراء كبيرة:

البحث عن المدمنين

"ليس سراً أنني أتعافى من إدمان على القمار. في كل الأحوال، يبدو الأمر مثيراً للاشمئزاز بعض الشيء ولكنني أتذكر ماذا يعني أن يكون المرء مدمناً. بدأ الأمر بالتجارة خلال النهار. كنت مهووساً بالحصول على كل المعلومات التي يمكنني الحصول عليها - عن الأسواق، عن أنظمة التجارة الجديدة، عن أي موضوع ساخن حول رأس المال. كنت أغذي نهمي للمعلومات. أحضرت كتباً، حضرت حلقات دراسية، رسائل إخبارية. إنفاق 25، 50، 100 دولاراً لم يكن يساوي شيئاً بالنسبة لي. كنت ألتهم ثلاثة أو أربعة كتب في الأسبوع، باحثاً عن خبرٍ سار واحد يسكت جوعي لعدة ساعات. ومن ثم تكون الأ[illegible] نهم و[illegible] أحس بالشبع. هل تعرفون ماذا أعني؟"

بدت ميشيل قلقة بعض الشيء من أن تكون هذه العملية قد سببت انتكاساً نحو إدمانه. ويبدو بأن جيريمي كان يقرأ أفكارها.

دوراً في هذه الجلسة. على المجموعة كلها، باستثناء البوم، أن تأخذ 10 دقائق لكتابة كل أفكارها المتعلقة بحل المشكلة أو مساعدة الزبون أو أي مهمة كانت. بعد ذلك يدلي كل شخص بأفكاره التي دوَّنها في قائمته أو قائمتها. لا يُسمَح لأي شخص بقول شيء سلبي أو إصدار حكم في هذه المرحلة. بإمكان المشتركين فقط المساهمة بآراء تدعم أو تؤيد الفكرة.

2. **إقرار العملية.** عندما تنتهي القائمة يغادر الجميع الغرفة باستثناء البومة. للبوم موهبة خاصة بتقدير الأولويات ومعرفة الأشياء التي ستنجح عملياً. يملك البوم قدرة داخلية على رؤية جوهر الأفكار المختلفة وجمعها معاً لتكوين شيء أعظم. تختار البومة الأفكار التي تمتلك أعلى الاحتمالات والتي تبشر بالنجاح. فيما تُجمَع الأفكار الأخرى وتوضع في بنك الأفكار من أجل جلسة ابتكار أفكار مستقبلية.

3. **تحديد المعوقات.** تنضم السلاحف إلى البومة (بدون حضور الأرانب والسناجب) ويُطلَب منهم استخدام قدراتهم في إيجاد الثغرات في الفكرة. ستحقق للسلاحف حلمهم الكبير إذا ما سألتهم، "أخبروني عن كل شيء قد لا ينجح في الفكرة". عادة لا يرحب أحد بتحذيراتهم، الصادرة عن حسن نية، من التبعات المشؤومة. تتشارك السلاحف مع البومة كل المشاكل التي تراها في الفكرة ثم تغادر.

4. **حل المشكلة.** يعود الآن الأرانب إلى الغرفة للانضمام إلى البومة. يُطلَب منها حل هذه المشاكل. تُكرَّر هذه الخطوة إلى أن تحل الأرانب بشكل مرضٍ كل ما تقرر البومة بأنها المشاكل الرئيسة في الفكرة.

من أجل تفاصيل أكثر حول كيفية إدارة اجتماع HOTS، ادخل إلى الاجتماع السريع على موقعنا على الإنترنت.

"لا، لا تقلقي. أنا بخير. الحمد لله وللبرامج ذات الخطوات الإثنتي عشرة. ولكن، كان لا بد لي أن أتعلم شيئاً من تجربتي. على أي حال، فجأة لمعت بذهني فكرة، 'أها! كل شخص مدمن على شيء ما.' فكري في الأمر: لاعبو الغولف، لاعبو البريدج، جامعو الدمى، المهووسون بالرشاقة والسينما والتلفزيون. إننا أمة من المدمنين".

"حسناً"، قالت ميشيل. "إننا نفهم ما تقصد".

"لذا، أعتقد بأنه عندما يتعلق الأمر بالإنترنت، فإننا بحاجة لإيجاد مدمنين. أناس نهمون لنوع خاص من المعلومات. إذا أردنا رافعة، يتوجب علينا أن نجد أناساً سيشترون بدون تفكير أو تمحيص أو مقارنة بين الأفكار المؤيدة والمناقضة أو تشاور مع شركائهم. المدمنون - مثلي - يشترون بسرعة وفي أغلب الأحول، وهم يتكلمون مع المدمنين الآخرين".

"عليّ أن أعترف بأنني لست مرتاحة لتشبيه الإدمان"، قالت ميشيل.

"حسناً، يمكنني أن أعرف لماذا..." عبس جيريمي ثم ابتهج. "ما رأيك بـ 'الأناس الشغوفون'؟"

كانت سمر تستمع إلى المناقشة، بعد أن أبعدت كرسيها عن شاشة الكمبيوتر. ثم شاركت في الموضوع، "أنا كذلك فيما يخص الأحذية".

"أعتقد بأنني كنت كذلك بخصوص صنع اللحف"، قالت ميشيل، وقد بدأت تتقبل الفكرة بشكل أفضل. "ليس تماماً إلى الدرجة التي وصفتها، ولكنني إذا شاهدت كتاباً عن صنع اللحف في مخزن ما، فإني سأحصل عليه - حتى لو كان ثمنه 50 دولاراً. علماً أنني لن أدفع هذا القدر من المال على أي كتاب آخر".

"هذا ما نبحث عنه"، قال جيريمي. "إننا بحاجة لمجموعات كاملة من هؤلاء الناس والمعلومات التي يبحثون عنها. وإليك ما اكتشفناه أنا وسمر... هناك المئات من هذه المجموعات [illegible]

والقصاصات أو محبي العصير. لقد مكنت الإنترنت هؤلاء الناس من الاتصال فيما بينهم بطريقة جديدة تماماً - مما يعني أنه بإمكاننا نحن أيضاً الاتصال بهم". رفع قبضته عالياً دلالة على التأكيد.

الإظهار الرابع



"أنا أجتذب فريق حلمي"

معاً

لكي أصبح ناجحاً فوق العادة، أنا أجتذب فريق الأحلام المثالي.
مع الحلم المناسب والفريق المناسب،
أنا أعرف بأنني أستطيع تحقيق المعجزات.

الجميع

أنا أعرف مواطن ضعفي وقوتي.
أنا أجتذب أناساً أقوياء في الامكان التي أشعر فيها بالضعف.
فريق أحلامي مؤلف من أفراد يكرسون أنفسهم لنفس الأهداف.
نحن متشابهون في الفكر.
نحن نحترم ونعتمد على ونثق في بعضنا البعض.

يحقق

يستطيع فريق أحلامي الوصول إلى كل المصادر التي نحتاجها:
رأس المال والمعلومات والأسواق والآراء والعلاقات.
نحن نعمل معاً بشكل سلس
وبجهد ليس فيه أي جهد.

المعجزات

أنا مؤازَر
أنا أشعر بالمؤازرة من الأعلى إلى الأسفل ومن الداخل والخارج.
ولأنني أؤازر نفسي والآخرين بشكل إيجابي ومناسب،
يدعمني كل الآخرين بكل الحب.
حياتي نافعة ومليئة بالمعجزات.
أنا حالة معكوسة من هوس الارتياب: أنا أتوقع من الجميع مساندتي.
أنا أستمتع بعلاقاتي وصداقاتي وعائلتي.
أنا أنتقل من حال أفضل إلى أفضل طوال الوقت.



أثار هياج جيريمي الشديد قلق ميشيل. ولكن هل يختلف الأمر عن مخططها المجنون لصنع دمية جديدة في ثلاثة أشهر وتسويقها وجني ثروة منها؟ نظرت ميشيل إلى سمر محاولة قراءة ردة فعلها، ولكنها كانت شاردة الذهن تمضغ علكة وضعتها منذ وقت قصير في فمها، وتحدق برضى، باتجاه جيريمي.

سألت ميشيل، "لماذا يختلف هذا الأمر كثيراً عن الطريقة التي يجري بها العمل التجاري في كل يوم؟"

"لأن"، أجاب جيريمي وهو يدس أصابعه في شعره. "معظم المؤسسات التجارية تبتكر منتجاً في البداية ومن ثم تذهب للبحث عن المدمنين. أما نحن فنبحث عن المدمنين أولاً ومن ثم نبتكر المنتج. لماذا؟ لأنه إذا كانت حياتنا تعتمد على ذلك ولا نملك إلا 90 يوماً، فليس لدينا الوقت الكافي لتخمين ماذا يريدون. إننا بحاجة لأن يعمل هذا المنتج منذ اليوم الأول الذي يخرج فيه من البوابة.

"لذا، وباستخدام هذا كدليل، وضعنا أنا وسمر قوائم لأكثر الأنشطة الإيجابية القابلة للإدمان من قبل الناس". وجّه نظره إلى سمر، التي كانت تدوّر الآن خصلة من شعرها الأشقر. "سمر" هذه المرة أدى ذكر اسمها بصوت أكثر حدة إلى جذب انتباهها فعدلت من جلستها. ثم قلب جيريمي أول صفحة كي يظهر قائمتها:

التمرين	**الحمية**	**المال**
الغولف	**الهوايات**	**الألعاب**
الرياضة	**حقائق عن الحمل**	**القهوة**
الأشياء القابلة للجمع	**الحاجات الروحية**	
الطعام	**الشوكولاته**	

"هناك الآلاف من المجموعات التي تحوي من 10 أعضاء إلى بضع ملايين منهم. أناس يريدون مناقشة الماورائيات وأناس يريدون بناء واقيات من القنابل الذرية".

ضحكت سمر. "كانت مجموعتي المفضلة هي مجموعة شوكولاته تدعى مدمنون على الشوكولاته. وشعارهم هو، 'بعد موتي، لا أريد أن أتمنى لو أنني أكلت المزيد من الشوكولاته'".

شركة عقارات ربح/ربح



جاء مارشال ثوربر إلى سان فرانسيسكو للدراسة في كلية الحقوق فيها، فسحره على الفور الجمال الكلاسيكي للأبنية الفيكتورية للمدينة.

أثناء وجوده في كلية الحقوق اقترض مارشال 10,000 دولار من جدته واشترى أول بيت فكتوري خرب في منطقة هايت آشبري. استفاد مارشال من الأجواء الحرة السائدة في الجوار فحول الواجهة الخارجية باستخدام ألوان مبهرجة شديدة التباين. وباعه على الفور مقابل ربح كبير.

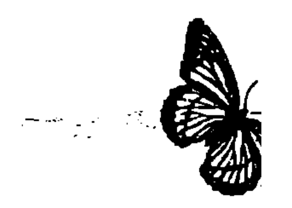
ثم خطر بباله خاطر: لماذا لا أجعل سان فرانسيسكو أكثر جمالاً بتحويل أبنيتها الفكتورية إلى "فراشات ملونة"؟ كونه حالماً، عرف مارشال بأنه لن يستطيع فعل ذلك لوحده. كان بحاجة لفريق أحلام، ووجده في روب كاسيل وبيل رايموند. أسس الثلاثة، متحدين بالرؤية والهدف، شركة هوثورن/ستون للاستثمارات والعقارات.

في السنوات الثلاث التالية حوّلوا ما يزيد عن مائة مبنىً. وكان معيار الشراء ذاته دوماً: إذا لم يستطيعوا إضافة قيمة على الفور، فلن يشتروا.

أحد المشاريع كان عبارة عن مبنىً في فينتورا، كاليفورنيا، يتألف من 287 وحدة سكنية. بشراء هذا المجمّع كشقق سكنية وتحويلها إلى ملكيات مشتركة استطاعوا بيع كل وحدة إلى المستأجرين بسعر يقل عن سعر السوق بشكل كبير. في البداية، رُفض طلب التحويل من قبل قسم التخطيط في المدينة. لدى الاستئناف، على أي حال، أُبطل هذا القرار بالإجماع بواسطة هيئة المشرفين في المدينة بسب حضور المئات من المستأجرين جلسة الاستماع مطالبين بحقهم بالتحول من مستأجرين إلى مالكين مشتركين.

[illegible]
(ربح)، وحصلت المدينة على زيادة في قاعدتها الضريبية (ربح)، والبائع الذي وجد المشروع حصل على جزء من القيمة الزائدة (ربح)، وشركاء هوثورن/ستون حولوا استثماراً بقيمة 100,000 دولار إلى 3,000,000 دولار في 90 يوماً!





نقر جيريمي بيده على لوحة الأوراق القابلة للطي. "ولكننا لا نريد أن نبيع المنتجات إلى هؤلاء الناس. نريد أن نبيع المعلومات. إنها أرخص. ويمكن تحويلها إلى معلومات رقمية. أما أفضل ما في المسألة هو أننا نستطيع الحصول على كل هذه المعلومات مجاناً".

"كيف ذلك؟" سألت ميشيل.

"الإنترنت مليء بالمعلومات المتاحة لكل من يريد استخدامها. مثل الملكيات العامة. ولهذا السبب يمكننا ابتكارها وتسويقها ونقلها مجاناً، الأمر الذي يمنحنا..." استدار نحو المرأتين ومدّ ذراعيه وانحنى انحناءة احترام. "هامشاً من الربح يعادل 99 بالمائة".

أخذت ميشيل نفساً عميقاً. رغم أن الأمر يبدو غير مألوف إلا أنه بالتأكيد مغرٍ. "من الأهمية بمكان أن ننقل معلومات مفيدة وإيجابية".

"أنا موافق معكِ على طول الخط في ذلك"، قال جيريمي.

تابع جيريمي الحديث لشرح التفاصيل العملية لطريقته. أسبوعان للتعرف على المجموعات وإقامة علاقات مع المالكين في القوائم. ثم أسبوعين آخرين للبحث في السوق، وذلك لاكتشاف المعلومات المطلوبة وكم المبلغ الذي يمكن أن يدفعه الناس؟ وكيف سيدفعون؟ وبأي سرعة؟ وما هو التصميم الذي يفضلون استقبال المعلومات على نحوه؟ وبعد ذلك، حوالى 30 يوماً لابتكار "مجموعة من الأشياء التي لا تقاوم".

بدأ جيريمي يلهث بشكل تمثيلي وهو يرفرف بيده أمام وجهه بطريقة كاريكاتورية تصور شخصاً يحاول إنعاش آخر من الإغماء (في هذه الحالة يريد إنعاش نفسه). "يمكنني رؤية كم أنا متفائل. اعذريني ميشيل، كيف يسير مشروع دميتك؟"

"هذا [illegible] ؟"

لقد كانت سمانثا، التي وصلت للتو من دنفر، آتية عبر المدخل في ثوب بديع أفريقي الطراز باللونين الأصفر البرتقالي والأصفر الضارب إلى الحمرة. في هذه الأثناء كانت ميشيل قد جلست على حافة طاولة الاجتماع تلوّح بساقيها. لم تكن

مراجعة بدقيقة واحدة لفرق الأحلام

1. **أنت بحاجة لفريق لتحَقيق حلمك.** النجاح ليس مشروعاً فردياً.
2. **التعاون يعني جمع واحد زائد واحد والحصول على أحد عشر.** يمنحك تعاون الفريق رافعة قوية.
3. **القيم هي المعتقدات الجوهرية التي توجه حياتك.** مهما كانت كمية المال المكتسب، بدون القيم المشتركة لن يكون هناك سوى التمزق والاختلال والخيبة. إن إخفاقك في العيش وفق قيمك ليس عقبة، بل إخفاق حقيقي.
4. **استخدم اختبار قيم المليونير المتنور. اذهب إلى www.oneminutemillionaire.com.** واكتشف قيمك الأساسية.
5. **كل شخص في فريق أحلامك يجب أن يخضع لفترة اختبار من ثلاثة أشهر.** إذا كان في الفريق عضو لا يشاطرك نفس القيم، يجب إبعاده.
6. **حدِّد قواك الطبيعية.** ثم ابحث عن آخرين يملكون قوىً متممة. وبتلك الطريقة يمكنك أن تسلم العمل الذي تعتبر نفسك ضعيفاً فيه لشخص يملك قدرات في ذلك المجال.
7. **اعرف إذا كنت أرنباً أو بومة أو سلحفاة أو سنجاباً. اذهب إلى www.oneminutemillionaire.com.** واخضع لاختبار HOTS من أجل تحديد قواك الطبيعية. هذه خطوة أساسية لتكوين فريق أحلامك.
8. **لا يوجد عمل قذر، بل يوجد شخص غير مناسب في مكان غير مناسب.** استخدم كل فرد من أفراد فريقك بالاستناد إلى نتائج اختبار HOTS.
9. **كل فكرة عظيمة تولد وهي تغرق.** في البداية، كل الأفكار يجب دعمها. بعد حصول ذلك يُعطى المتشككون فرصة للتعبير عن مخاوفهم وهواجسهم. وبهذه الطريقة يحرر فريقك من السلبية [illegible] نتائج قصوى.



ميشيل تريد أن تكذب بالتأكيد، ولكن حدسها في تلك اللحظة كان يخبرها بأن لا تدخل في نقاش حاد وطويل. كان الجميع يعرف خلفية تيلي واهتمامها بفكرة ميشيل، لذلك أضافت أنها اقنعت تيلي بالانضمام إليهم، ولكن النجاح كان ما يزال بعيداً جداً.

بينما كانت ميشيل تختم حديثها، دخلت رينيه مسرعة. "ويو! هل فاتني الكثير؟ أخذت إجازة لمدة يوم واحد من المدرسة ولكنني أمضيت معظمه حتى الآن في الميدان". كانت مستثارة كالجميع.

"هل هناك الكثير لتخبروني به!" دخلت كورتني بعد ثوانٍ قليلة من وصول رينيه – لقد استخدمت من يساعدونها في المخزن لكي تمنح نفسها المزيد من الوقت لمشروع المليون دولار.

أخذت سام الكرسي المجاور لميشيل. "حسناً، يا نسوري الصغيرة، يبدو أن العمل جارٍ على قدم وساق في العش".

أشارت إليهم كي يتحلقوا حول طاولة الاجتماع. "ستحضر لكم مساعدتي، ستيفاني، بعضاً من الأطعمة الكاجونية Cajun الأصلية جلبتها لكم أمكم النسر من مطعم كاجوني جديد في دنفر. أعتقد بأنكم تستحقون بعضاً من التحلية. قبل أن أشارككم بأخباري الجديدة، أود أن أحصل على تقرير بالتقدم الحاصل مع كل زوج منكم. من يريد أن يكون البادئ؟"

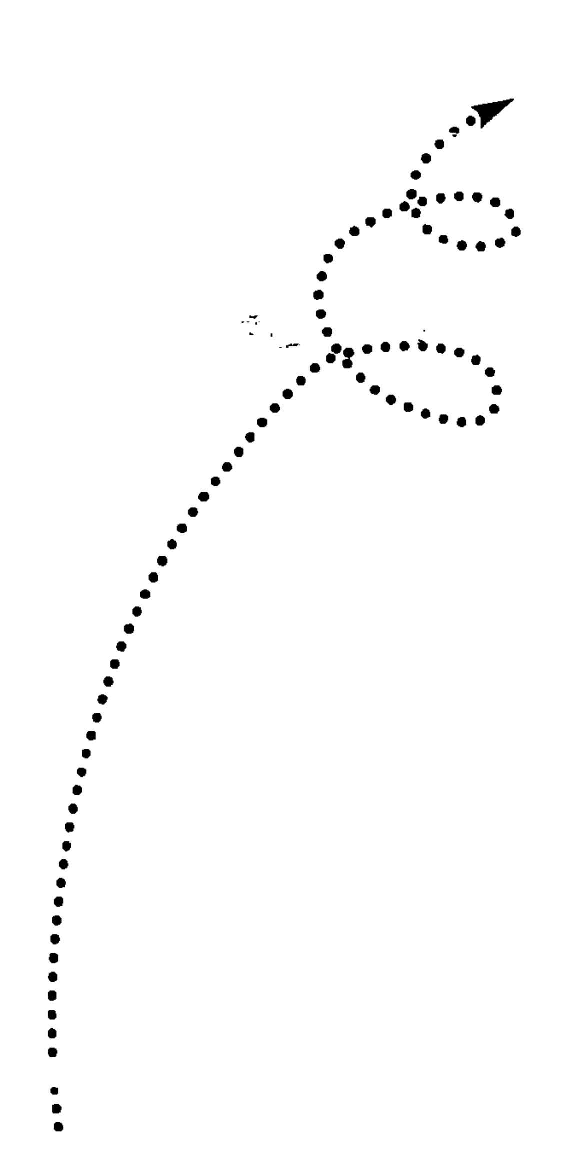
رفع جيريمي، الذي كان ما يزال مستثاراً، يده ثم بدأ يشرح لسام ورينيه ماذا كان هو وسمر يعملان. بدت سام مسرورة ولكنها كبحته بعد فترة. ثم استدارت إلى ميشيل وكورتني.

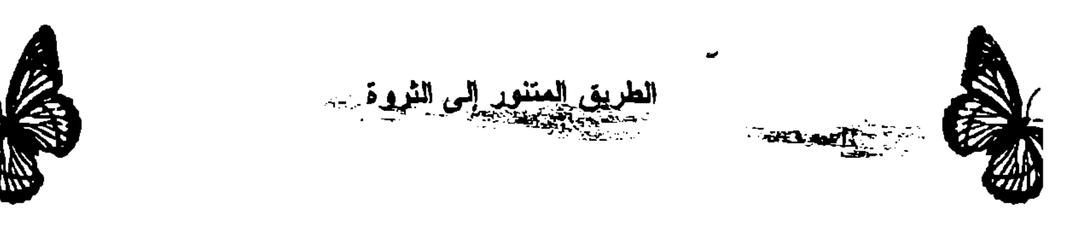
الآن أدركت ميشيل بأن الوقت قد أصبح مناسباً. تركت كورتني تصف بأسلوبها البعيد عن العاطفة الغداء مع تلـ [illegible] الهاتف الصباحي المبكر والنماذج الأولية التي ستخرج عما قريب.

سُمع صوت "واو" من الجميع باستثناء الـ "واو" الأساسية. كانت ميشيل تراقب بقلق وجه سمانثا الخالي من التعابير.

الشبكات







"ميشيل"، تكلمت سام بعد قليل. "عليّ أن أعترف بأنني قد بدأت أهتم قليلاً بمشروع الدمية هذا. تتحرك هذه الشركات الكبرى بشكل بطيء جداً كما يتحرك دبس السكر وأنا أكره أن أضيّع وقتاً ثميناً على شيء قد لا ينجح".

هل كان ذلك اختباراً لالتزامها؟ نقرت ميشيل بأصابعها على حافة الطاولة بعصبية. "حسناً، أنت التي أخبرتنا عن الشبكة غير المحدودة. لقد كنا نرسل إشارات وأولئك الناس قد بدؤوا بالظهور فعلاً. ما هي احتمالات أن أصادف شخصاً لديه هذا القدر من الخبرة والاتصالات في مجال الدمى؟"

ما زالت سام تبدو متشككة.

"حسناً، ولهذا السبب باعت مؤسستها منذ 10 سنوات"، اعترفت ميشيل.

"ولكنها كانت تتشاور مع الشركات في كل أنحاء العالم حتى السنة الماضية. أعرف بأن الوقت ضيق والاحتمالات قليلة جداً، ولكن لديّ إحساس بأن شيئاً ما سيحصل. هذا ما أحس به فعلاً" - ربتت على الجهة اليسرى من صدرها - "هنا بالضبط".

انفرجت أسارير سمانثا. "حسناً. ولكن وأنتم تعملون مع تيلي ومعارفها، أريد منكم أن تكونوا منفتحين فعلاً على أية احتمالات أخرى قد تأتي ببعض المال النقدي السريع. ما اكتشفته عن الحدس هو أنه في أغلب الأحوال الشيء الذي اعتقدت بأنه من المفترض أن يحدث لم يحدث، ولكن في سياق ملاحقتي للهدف الأساسي الذي كنت أعتقد بأنني ألاحقه كانت تبرز فرصة أخرى وتعلن عن نفسها. ذلك هو الهدف الذي قُدِّر لي أن أتبعه... طريق عمودي بالنسبة للطريق الذي كنت أتبعه. الحدس ليس منطقياً. شيء معين يقودك إلى شخص لا علاقة له أبداً بذلك الشيء وهذا الشخص يقودك إلى فرصة أخرى استثنائية يتصادف أنها تعود إلى صهر الشخص الذي وصلت إليه في نهاية المطاف.

"وأنتم تعرفون التفس[illegible]

وتستخدم درجات الفصل الستة لدفعك في الاتجاه الصحيح. قد تصل إلى النهاية التي كنت تتخيلها، ولكن ليس بالطريقة التي كنت تتخيلها. وطالما أنك وصلت إلى هناك، فليس مهماً أي طريق سلكت، أليس كذلك؟" صمتت سام قليلاً. "ما أريد قوله

الرافعة القوية في الشبكة



بما أن العلاقة تتعلق بشخصين يستثمران فيها، فإن قيمتها تزداد مرتين بسرعة استثمار واحد.

كيفين كيلي، قواعد جديدة للاقتصاد الجديد

تزيد شبكة علاقاتك من قوة رافعاتك. كلما امتلكت المزيد من العلاقات، امتلكت المزيد من الروافع.

مهما كان الاستثمار الذي يقوم به شخصان تربطهما علاقة، تجد أن هناك التزام به. وهذا لأن إنهاء العلاقة يعني خسارة الطرفين، ليس فقط ما وضعه كل منهما فيها وإنما ما وضعه الطرف الآخر أيضاً.

هناك مبدأ وحيد لتعزيز رافعة شبكتك، ألا وهو "الروابط الضعيفة". معظم الناس يشعرون بأن صداقاتهم الحميمة وروابطهم الوثيقة هي الأكثر أهمية. في الواقع، في معظم الحالات، العكس هو الصحيح، إذ تمتلك روابطك الضعيفة أهمية أكبر.

على سبيل المثال، عندما تسعى للحصول على معلومات جديدة، ستكتشف بأن هناك الكثير من الأمور المشتركة بينك وبين أصدقائك المقربين، فهؤلاء الناس قد مروا بالكثير من التجارب معك ويشاركونك نفس الآراء أو ما يشابهها ومعظم المعلومات التي يمتلكونها من الأرجح أنك تعرفها مسبقاً. بينما يعيش الأشخاص الذين تربطك معهم روابط ضعيفة، بحكم أنها ضعيفة بطبيعتها، في عالم مختلف [illegible] المرجح بأنهم يعرفون أشياء لا تعرفها أنت أو أصدقاؤك المقربون. وهكذا إن السعي لامتلاك روابط وصلات ضعيفة أو مفككة سيعود بفائدة عظيمة عليك، وخصوصاً لأننا نعيش في اقتصاد معلوماتي.

يكتب مالكولم غلادويل عن "ذوي الصلات"، وهم الأشخاص الذين يعرفون





هو أن حدسي مختلف قليلاً عن حدسكم، ولكن ربما نحن بحاجة لأن نتبع تلك الشبكة اللامتناهية. تذكروا فقط بأن الذهب في أغلب الأحوال يقبع تحت تلك الدروب الجانبية. هل يبدو ذلك منطقياً؟"

كانت ميشيل تهز رأسها ببطء دلالة على الموافقة حين دفعت ستيفاني، وهي امرأة قوية وطويلة، باب غرفة الاجتماع مع عربة مُحمّلة بمزيج عطر من الفاصولياء الحمراء والأرز والسمك الأحمر والسرطان.

انقضت المجموعة كلها على الطعام. كانت ميشيل جائعة جداً والأكل لذيذ جداً لدرجة أنها لم تستطع التفكير إلا في تلك اللقمات القليلة التي اضطرت لمنع نفسها من الاستمرار في حشو فمها بها. ولكن حتى الجوع الذي كان مشتركاً عند الجميع لم يصرف ذهنهم عن التفكير في العمل الذي بين أيديهم.

تكلمت رينيه وفمها مليء بالأرز. "سام، ذلك الشيء الذي كنت تتحدثين عنه، هذا بالضبط ما حدث لي البارحة. كنت أبحث في الجداول المتعددة في المكتب العقاري الذي أضع فيه رخصتي. إنني أعاني من بعض الصدأ بما أنني لم أستخدم تلك الرخصة منذ حوالى السنتين، ولكنني بدأت باستعادة مهارتي ثانية. كان هناك وكيل آخر، وهو صديق قديم يدعى بريندان، قدم لي العون".

رمت رينيه محفظتها الجلدية على الطاولة خلف صحنها الورقي تماماً. ثم فتحتها وسحبت منها عدة ملفات. "سام، مررت عدة مرات على الجداول وحذفت كل المنازل التي يتجاوز سعرها المليون – تلك الملكيات لا تباع بسرعة، لأن هناك عدد قليلاً من الناس يبحثون عن هكذا ملكيات.

كانت تتكلم بسرعة كبيرة حتى أن ميشيل لم تتمكن من استيعاب كل التفاصيل ولكن لم يكن بالإمكان إيقافها.

"ثم غربلت ما بقى من الأسماء لآخذ الملكيات التي تملك رصيداً أكبر من الفائدة على الرهن والبائع يملك الكثير من الفوائد على الملكية. حصلت على 155 ملكية لأنظر فيها. ثم دققت في كل واحدة منها لأجد أي إشارة تدل على أن البائع يمكن أن يكون مرناً".

عدداً كبيراً جداً من الناس. ذوو الصلات هم أسياد الروابط الضعيفة. إنهم يمتلكون الفضول والثقة بالنفس والاجتماعية والطاقة التي تجعلهم قادرين على تكوين شبكات واسعة. تتمثل موهبتهم الخاصة بربط العالم ببعضه البعض.

في أواخر الستينيات قام ستانلي ميلغرام بتجربة رائعة لمعرفة مدى قرب العلاقة التي تجمع بين الناس. ومن تجربته هذه ظهرت الفكرة العامة لدرجات الفصل الستة. وهذا يعني بأننا كلنا، من خلال شبكاتنا الاجتماعية، نقع ضمن خمس أو ست علاقات مع أي شخص على هذا الكوكب.

على أي حال، للحصول على مبالغ ضخمة من النقود وبشكل سريع أنت بحاجة لتعلم قوة الروابط الضعيفة.

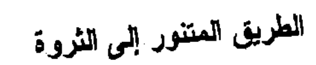
تذكَّر: كلما اتسعت شبكتك، ازدادت روافعك.

غطِّ طريقك بشبكة من الثراء!



يمكنك تغطية طريقك إلى الثروات بالشبكات. كل شخص ثري سلك هذا الطريق من قبلك بنى شبكة بمليون دولار، ويمكنك أنت أن تحذو حذوه. أصحاب الشبكات يطورون ويغذون علاقاتهم بالمعلومات والدعم والنصائح والمراجع والاستفادة من المصادر بالإضافة إلى الوصول إلى والاتصال مع أي شخص يريدون وفي أي وقت يريدون.

لكي تجني كميات كبيرة من النقود وبشكل سريع أنت بحاجة لامتلاك علاقات مع أولئك الذين يحصلون على نتائج ناجحة بسرعة وثبات واقتدار. عندما أصبح لي لاكوكا رئيس شركة كريسلر، المفلسة في حقيقة الأمر، أحضر معه قائمة بـ 200 شخص كان على تواصل معهم في صناعة السيارات. عرف لي من يستدعي للعودة بشركة كريسلر إلى الطريق السريع ثانية. وكانت الشبكة هي مفتاح تحقيقه






"كلمات مثل..." سألت ميشيل بلهجة أقرب إلى لهجة الأستاذ.

فتحت رينيه ملفاتها. "كلمات مثل منقول الملكية، مضطر للبيع، بائع قد يفكر في مقايضة، مالك قد يكون مستعداً لتحمل بعض التمويل".

هزت سام رأسها.

"حسناً، إذاً لم تكن هناك العديد من الدلائل، ولكن 10 منهم أبدوا بعض المرونة. ثم في الليلة الماضية حاولت الوصول إلى الوكلاء الذين يمثلون هؤلاء البائعين. تصورت بأنه إذا كان الوكيل مستعد لإبداء بعض المرونة في استمارة التسجيل، فإن ذلك يشير إلى عقلية الوكيل أكثر مما يشير إلى عقلية البائع. كما تصورت بأن المبدعين من الوكلاء لا بد أنهم يضعون أصابعهم على مشاعر البائعين الذين يملكون أشد الدوافع للبيع".

"وماذا اكتشفت؟"

"وصلت فقط إلى أربعة منهم وتركت رسائل للستة الآخرين. ولكن ما وجدته كان مثيراً جداً. أخبرت كل واحد منهم عما كنت أبحث بالضبط - ملكيات يمكنني تحويلها إلى مال نقدي سريع في 90 يوماً أو أقل. تبيَّن بأن حدسي كان صحيحاً... ولا واحدة من الملكيات التي فرزتها من الجداول كانت ستناسب مقاييسنا الضيقة. ولكن أحد الوسطاء يظن بأن لديه زبوناً يرغب بمنح حسم كبير على سعره مقابل الدفع نقداً وبسرعة".

رفع جيريمي، الذي كان منهمكاً بالأكل، نظره عندما سمع كلمة نقداً. "سام، أنا سعيد لهذا التقسيم في العمل لأنني لا أستوعب الكثير من هذا. ولكن هناك كلمة واحدة لطالما فهمتها بشكل جيد، وهي النقود. هل يمكنك أن تقولي لي من أين سيأتي كل هذا المال المفترض بأننا سنحصل عليه؟ إذا ألقى شخص نظرة على مواردي المالية، فإنه سيهرب في الاتجاه الآخر مباشرة".

"هذا افت[illegible]"، أجابت سام. "هم يظنون بأنهم سيستخدمون أموالهم الخاصة، رصيدهم الخاص..."

"لو نظر أحد إلى رصيدي، قولي الوداع للصفقة"، قال جيريمي مكرراً نفسه.

"ورصيدي أيضاً"، قالت ميشيل. وكأن أحداً لم يكن يعرف ذلك من قبل.

للنتائج الباهرة والسريعة. وأنت أيضاً يمكنك بناء شبكة لزيادة ثروتك.

كل صناعة تملك حفنة من النجوم اللامعين فقط. أنت بحاجة لدراستهم – اقرأ كتبهم واسمع خطبهم وشاهد أشرطة الفيديو الخاصة بهم– ومصادقتهم والتقرب منهم. يمكنك مقابلتهم في اجتماعات الاتحاد الوطني للتجارة. اعرض عليهم القيام بمهمة ما هم بحاجة لإنجازها. تفوق على نفسك وأظهر لهم موهبتك. كل نجم لامع حالي تدرب ذات يوم على يد أحد العمالقة الصناعيين. وليكن هدفك أن تصبح نداً لهم وأن تضاهيهم في عظمتهم. أثناء تدريبك عندهم، اجمع أسماء وعناوين وأرقام هواتف كل الناس الذين تقابلهم.

كن شخصاً محبوباً. طوّر طريقة مميزة للمصافحة بحيث تكون نظراتك عندما تنظر إلى الناس جذابة وبحيث يكون حضورك لافتاً. اختر أن تخدم بنبل لأجل الخدمة. ساعد كل من يمكنك مساعدته. كوّن علاقات لا تنفصم روابطها بل تزداد غنىً وعمقاً مع الزمن. كن على اتصال دائم شخصياً وبالهاتف والفاكس. قم بنزهات أو حفلات أو مناسبات أو حلقات دراسية لتدعو إليها أصدقائك وزبائنك. يجدد مارك وزوجته سنوياً نذر زواجهما منذ 20 سنة، ويدعوان من أجل ذلك 500 شخص من الأصدقاء والأقارب والزبائن إلى حفلة زفاف لا تنسى كل عام.

قال كافيت روبرت، عميد الخطباء الأميركيين: "لكي تحصل على عقود ينبغي أن تكوّن علاقات". أنت مركز شبكتك. وشبكتك تشكّل قيمتك الصافية، لأن الأعمال كلها في مرحلة معينة تتم بواسطة الناس. ستجد ذلك في كل سيرة حياة أو سيرة ذاتية تقرؤها. عندما تؤسس شبكة قوية، سيتعزز الحافز لديك لأنك ستشعر دائماً بالرغبة في أن تكون مطلعاً وواسع المعرفة.

اكتب لائحة تتألف من 200 شخصاً تريد مقابلتهم ودراستهم والتطور معهم والتكلم إليهم وقضاء بعض الوقت معهم ومحاكاتهم حتى تتمكن من أن تكون نداً لهم ومن ثم التفوق عليهم. وهكذا ستصبح جزءاً من النخبة عن طريق المصادقة والمزاملة. بالنسبة للشبكات، يتعلق الأمر بمن تعرف ومن يعرفون، وأيضاً، بمن يعرفك. اختر بأن تكون معروفاً. كوّن سمعة بحيث يحبك ويثق بك ويحترمك ويعجب بك الجميع. أنت موجود لكي تقدم إسهامات مفيدة ويمكنك القيام بذلك بسهولة أكبر مع شبكة قوية ومنظمة بشكل جيد. ابدأ في الحال سواء كنت مستعداً أم لم تكن.



"إنها تلك العادة"، تابعت سام، "التي تمنع الناس من شراء العقارات. عندما كنت أحاول تعليمكم، قبل أن أُقاطَع" – لمحة سريعة إلى أفراد المجموعة الذين أحسوا بالذنب – "تخيلوا وجود رصيد بـــ 10,000,000 دولار نقداً..." الآن نظرت مباشرة إلى جيريمي. "... يمكنك استخدامه لشراء أكبر قدر ممكن من العقارات. كم ستكون واثقاً عند مفاوضاتك؟"

"سيجعلني ذلك أشعر، أوه... ربما أكثر ثقة بقليل". كانت سخرية جيريمي تدل في الحقيقة إلى أنه سيشعر بالثقة إلى حدٍّ كبير.

"هذا هو القصد. ولكن في الوقت الحالي، إذا حاولتم التفاوض، فستشعرون بأنكم غير صادقين وذلك لأن موقفكم ضعيف. أنتم تعرفون بأنكم لا تملكون الموارد المالية لشراء الملكية – لا رصيد، لا نقود، لا دخل ثابت. تعلمون بأنه عندما يحين الوقت لتقدمون طلباً للحصول على قرض من البنك، فإنكم ستتكشفون. كل هذه الأفكار سوف تُبَث دون وعي منكم عبر لغة جسدكم وكلامكم وأعينكم. أنتم عبارة عن لوحة إعلانات على قدمين تقول 'أنا متهرب من دفع ديوني!' جيريمي، قبل أن تقدم عرضاً يجب أن تكون واثقاً من نفسك. الثقة تشبه امتلاك النقود في البنك. وأين ستجد النقود؟ إنها حولك في هذه اللحظة بالذات. هناك المليارات من الدولارات التي تقبع في حسابات أشخاص آخرين تتوق لأن تُستثمر مقابل نسبة أعلى من النسبة التافهة التي تكسبها وهي 3 بالمائة أو 4 بالمائة. بهذه الطريقة أنا أقوم بعملي يا جيريمي. أنا لا أستخدم مالي. أنا لا أستخدم رصيدي. أنا أستخدم أموال أشخاص آخرين. وهذه رافعة.

"عظيم". مع بقاء سخرية جيريمي. "أين سنجد كل هؤلاء الناس الذين سيبدون كل الحماس لكي يعطوا أشخاصاً مثلنا كل هذه النقود؟"

"لن أقول لك الآن. ولكن حالما يجد أحدكم صفقة تستحق المجازفة، صدقوني، النقود تبعد مسافة اتصال هاتفي فقط".

[illegible]

تساءلت ميشيل، هل كان جيريمي يعتقد بأن سام اختلقت كل هذا الأمر لكي يستمروا في العمل؟

"إليكم الصيغة"، تابعت سام. "جدوها، موّلوها، حوّلوها. أولاً جدوا الصفقة الكبيرة.

شبكات الشبكات



يوماً ما سيكون هذا صحيحاً بالنسبة لنا جميعاً:
شبكتنا ستعادل قيمتنا الصافية

تيم ساندرز

تتمثل الطريقة التقليدية لتوسيع شبكتك الاجتماعية بضم شخص واحد في كل مرة، ولكنها طريقة بطيئة على أي حال. في العالم المتصل بواسطة شبكات، أولئك الذي ينظمون الشبكات هم الذين يكسبون أقوى الروافع، لأنهم ينتسبون إلى شبكات اجتماعية أوسع.

يوفر هذا النوع من الانتساب إلى الشبكات انتساباً حراً مشابهاً للروابط الضعيفة التي سبق ذكرها. هناك عدد كبير من الشبكات الموجودة تملك روابط وصلات هائلة.

ما هي اهتماماتك وخبراتك؟ اكتب قائمة مفصلة بالمواضيع الرئيسية التي يمكنك التكلم عنها بشكل عقلاني وببراعة. عندما تفعل ذلك، ابحث عن الشبكات التي تتعلق بقائمتك. اذهب إلى ما وراء الشبكات الواضحة. توفر محركات البحث على الإنترنت طريقة كافية للبحث عن هذه الشبكات. ستظهر كتابة بضع كلمات ذات صلة بخبراتك واهتماماتك شبكات لم تكن تعلم بأنها موجودة أبداً.

كتجربة، اذهب إلى محرك بحثك المفضل واكتب الأحرف الخمسة التالية: LOHAS، وانظر ماذا ستجد. (ملاحظة: LOHAS عبارة عن أوائل أحرف عبارة [illegible]) هل كنت

تعرف بأن هناك شبكة متنامية متعلقة بهذا الأمر؟ وهذه الشبكة هي سوق واسع وسريع النمو في الولايات المتحدة وآخر أكثر اتساعاً منه في أوروبا، يتألفان من مستهلكين يعتمدون في قرارتهم الشرائية على قيمهم المتعلقة بالعدالة الاجتماعية

ثم جدوا النقود لتمويلها. وأخيراً، حولوها إلى ربح". عادت رينيه للانضمام إلى النقاش. "حسناً، أعتقد بأنني قريبة جداً لإيجاد الجزء الأول من المعادلة. إن وسيطي، بريندان، شخص بارع جداً وهو يعرف بالضبط ما أبحث عنه. إنه يبحث في كل الأماكن المحتملة من أجلي الآن".

من الصعب ألا يؤمن المرء بالشبكة غير المحدودة، فكرت ميشيل في نفسها، وهي تسمع كيف تجتمع كل هذه الأجزاء معاً.

"في تقديري"، قالت سام، "إننا نملك حوالى 30 إلى 45 يوماً للبحث في كل الأماكن المحتملة، على حدّ قولك، لنخرج بعدة صفقات عقارية ممكنة. وهذا سيترك لنا حوالى ستة أسابيع لتحويلها. سنكون قريبين جداً من المدة النهائية ولكن ينبغي أن نجد على الأقل صفقة أو صفقتين، وثلاثة كحدٍّ أقصى، لتحويلها... إلى 50,000 أو 100,000 دولار لكل واحدة منها".

"هل تعتقدين حقاً بأننا يمكن أن نكسب ربع مليون دولار في 90 يوماً؟" سألت سمر لاهثة.

"في العادة، لا"، أجابت سام. معظم الناس لا يسعون لتحقيق أحلامهم كأن حياتهم تعتمد على تحقيقها أو" – نظرت إلى ميشيل– "كأم حياة أطفالهم تعتمد على ذلك. يتمثل موقف معظم الناس من هذا الأمر بقولهم 'دعنا نحاول في هذا الشيء أو دعنا نجرب ذلك.' إنهم مستعدون للانسحاب عند أي إشارة لوجود مشكلة – دون أن نذكر إلقاء اللوم على الحظ أو على أشخاص آخرين إذا لم يتمكنوا من تحقيق أحلامهم. لقد دخلت في هذا الأمر لمساعدة ميشيل، ولكن في الحقيقة أنني عشت حياتي كلها وكأنها تعتمد على ذلك، لأن حياتي تعتمد على ذلك فعلاً". قالت ذلك ثم ابتسمت ابتسامة عريضة. "هلا تابعتموني".

دفعت ميشيل طبقها بعيداً فقد أكلت بما يكفي.

ومن الواضح بأن ذلك أيضاً ما حصل مع سام، التي وقفت وقلبت صفحة

زمن محدد

عاقبة

لا خيارات أخرى

والبيئية. هل تملك صلات مع أولئك المنتسبين إلى هذه الشبكة؟ هل انتسابك إليها سيكون أمراً مفيداً؟ هذه هي الأسئلة التي ستحتاج لأن تسألها دائماً. هذه الشبكات ذات الروابط الضعيفة أصبحت مفيدة بشكل كبير فيما يتعلق بالقدرة على الوصول إلى الناس والمعلومات التي توجد عادة خارج شبكاتك الوثيقة.

تتمثل إحدى طرق تقوية شبكاتك ذات الروابط الضعيفة في منح شيء ثمين بالنسبة لأعضاء الشبكة بدون مقابل. إن شعار بناء الشبكات هو "ربح الواهبين". إنه يلفت الأنظار إليك ويولد الثقة فيك. لا تتوقع التعويض. لا يتوقع الخبراء في تأسيس الشبكات شيئاً معيناً مقابل صنيعهم. المقابل هو الاعتراف بالاسم والثقة.

هناك كتابان ممتازان للقراءة حول كيفية بناء والمحافظة على شبكة قوية، إقامة شبكات مع المليونيرات لتوماس ستانلي والحب هو الأداة الفعالة: كيف تكسب أصدقاء عمل وذوي نفوذ، لتيم ساندرز.

عندما تؤسس شبكة، افعل ما بوسعك للمحافظة عليها. القاعدة الذهبية في إقامة الشبكات هي: "كن سريعاً جداً في بناء علاقاتك وبطيئاً للغاية في قطعها".

شبكتك التي تساوي مليون دولار



قانون ميتكلاف: تتناسب قيمة الشبكة
طرداً مع مربع عدد مستخدميها.

أين هي أرض ألماساتك؟ من المؤكد بأنك ستجدها فيك وحولك - في مواهبك ومهاراتك وفرصك. وستجدها أيضاً في شبكتك الخاصة. ولهذا السبب نحن ندعوها شبكتك التي تساوي مليون دولار.

يعرف الشخص العادي 250 شخصاً على الأقل. تذكّر بأن كل واحد من هؤلاء الـ 250 يعيش وسط أرض ألماساته أو ألماساتها. كما أن كل واحد من هؤلاء يعرف 250 شخصاً آخر أيضاً. وهكذا فأنت تستطيع الاتصال بـ 62,500




"تملك ميشيل زمناً محدداً وعاقبة ولا خيارات أخرى. هذه هي المواقف التي لا يمكنك عندها الاعتماد على نفسك فقط... عليك أن تدخل آخرين لمساعدتك. لماذا نحن راغبون جداً بمساعدتها الآن؟ لأنها لا تملك أي خيار آخر. وهذا يخرج أحسن الخصال في الناس. لن يهب الجميع لنجدتك، ولكن الأشخاص المناسبين سيفعلون. إنهم سينضمون إلى الفريق لأنك تلعبين لعبة عظيمة".

"سام"، قاطعها جيريمي. "قلت بأن لديك أخباراً لنا بخصوص شيء ما".

"أجل، لقد قلت ذلك. ليدع البقية منكم شوكاتهم على الطاولة لأنني بحاجة لانتباهكم الكامل".

أخبرتهم سام خلفية ما حدث معها. لقد اتصلت بصديقها في لجنة التخطيط، الذي لم يكن موظفاً منتخَباً وإنما مستخدماً من المقاطعة. كانت خطط كل المشاريع الكبرى قيد التطوير تمر بمكتبه قبل أن تذهب إلى مفوضي المقاطعة للموافقة عليها. كان هناك تصويت على مجمّع تجاري كبير جديد.

"بعض هذا الكلام كان مدوناً مسبقاً في الأوراق، ولكن صديقي أخبرني بأنه على الرغم من وجود ضغط سياسي كبير على اللجنة لرفض المشروع، إلا أنه سمع إشاعة تقول إن المشروع سيُقَر. إذا حصل ذلك، سيكون هناك قدراً هائلاً من النشاط في هذا الجزء من المدينة. الكثير من أعمال الإنشاء. وذلك سيؤثر أيضاً على أسعار العقارات بشكل كبير. كل الملكيات الواقعة على الشارع المجاور للمجمع ستكون جاهزة الآن لتحويلها إلى مكاتب. قبل الآن لم يكن هناك داعٍ لتحويل المنطقة إلى منطقة تجارية، ولكن الآن، مع وجود تحويل إلى منطقة تجارية في الشارع، ستكون هناك الكثير من احتمالات التحويل.

"دعوني أعطيكم مثالاً. افرضوا بأن هناك شقة مساحتها 1,000 قدم مربع تؤجر مقابل 1,000 دولار في الشهر. نفس المساحة إذا كانت لمكتب صغير فستؤجر مقابل 2,000 الـ 3,500 [illegible]

مرتين أو حتى ثلاث مرات. وعلى الرغم من وجود بعض المضاربات مسبقاً في قيمة العقارات هناك، إلا أنني أشعر بأنه سيكون هناك بعض الصفقات الثمينة التي لم يحسب لها أحد أي حساب إذا ركزنا على تلك المنطقة المحددة. إذاً، ميشيل،

شخصاً (250 × 250) يعيشون بدورهم في أراضي الألماس الخاصة بهم!

إذاً، فالاحتمالات لانهائية. وهذا هو سبب أهمية بناء وتغذية شبكة المليون دولار. إليك كيف.

▲ حافظ على صلاتك على الأقل مرتين في العام إما بواسطة الإيميل أو بالاتصال الهاتفي أو بالرسائل أو وجهاً لوجه.

▲ صنِّف كل شخص في شبكتك بأحرف من أ إلى د.

▲ الأشخاص الذين يندرجون تحت الحرف أ هم الذين يملكون أوسع قواعد للبيانات وأكبر إمكانية لتوفير الفرص.

▲ امضِ معظم الوقت في رعاية علاقاتك مع الأشخاص الذين يندرجون تحت الحرف أ.

▲ قلِّص لائحتك إلى أفضل 100 – القائمة "أ" الخاصة بأرفع صلاتك.

تشكل شبكتك بداية قاعدة بيانات عملك التجاري. يُعتبر تأسيس صلة مع صاحب قاعدة بيانات واسعة وجعله يصادق على منتجك أو خدمتك وتقديمها إلى قاعدة البيانات بأكملها واحدة من أفضل أنواع الروافع التسويقية. أسرع طريقة لتسويق منتجك هي التركيز على أصحاب قواعد البيانات حصراً (شبكات الشبكات)، كنقيض لبناء قائمة زبائنك الخاصة.

الشخص الذي يملك أوسع الشبكات هو الذي يفوز.



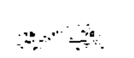
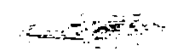


بينما تنتظرين الاتصال التالي من تيلي، أريد منك أن تذهبي إلى دار البلدية للحصول على نسخ من المخططات الأبنية الواقعة حول منطقة المجمع بمساحة عشرة أبنية مربعة. أحضريها إلى هنا وألصقيها معاً وضعيها على الحائط". أشارت سام إلى مكان تعلق عليه بعض من لوحات مونيه. "سأجعل الموظفين ينزلون هذه الأعمال الفنية لتتمكني من وضع المخططات. بعد ذلك أريد منك أن تتصلي بالترتيب بكل المالكين في تلك المنطقة. اطرقي على الأبواب إذا اضطررت. معظم المالكين يعرفون بأمر تحويل تلك المنطقة وسيطلبون ثمناً إضافياً مقابل ملكياتهم. أريد منكم جميعاً إيجاد الملكيات الأربع أو الخمس التي يملكها أشخاص بحاجة للبيع بسعر أقل".

هزت ميشيل رأسها دلالة على الموافقة، رغم أنها كانت تتساءل في نفسها كيف ستقوم بذلك بالضبط.

"والآن، أصغوا إلي أيها النسور"، تابعت سام. ستبدأ الأمور بالتشوش حالما نستخدم المزيد من المستكشفين في شبكتنا بحثاً عن البائعين الذين يملكون دافعاً كبيراً للبيع. تملك رينيه منذ الآن بعض الاتصالات الجارية مع عدة وسطاء. نحن بحاجة لنشر إعلاناتنا الخاصة في الصحيفة. سنبدأ حملة اتصالات هاتفية ورسائل موجهة وزيارة لدار البلدية... لقد بدأ المشوار. إن الأمر أشبه بقمع كبير. في الأعلى هناك كل الصفقات المحتملة التي ستتدفق في اتجاهنا. 95 بالمائة منها لن تنجح... 1 من كل 20 فقط ستستحق النظر فيها. الهدف هو تقييم 1,000 ملكية خلال الأيام الثلاثين القادمة. سيكون هناك المئات من الخيوط التي سنتبعها. إنه عمل روتيني ممل. الكثير من الإخفاقات الصغيرة والقليل من النجاحات الواعدة التي ستتلاشى. ومن ثم صفقة أو صفقتين ستجعلان الأمر يستحق كل هذا العناء. سيبدأ الهاتف بالرنين. وسيبدأ الناس بالدخول والخروج. سيشبه هذا المكان المحطة المركزية الكبرى في نيويورك".

... كهربائية صغيرة. لقد وضعت هاتفي الخلوي على وضع الاهتزاز"، وكانت قد أخرجت الهاتف مسبقاً، وعندما نظرت إلى الشاشة، قالت، "أعتقد بأن وسيطي يتصل. سأخرج وأتلقى المكالمة في الرواق".

الإظهار الخامس



"أنا مليونير!"

أنا مليونير. أنا أفكر كالمليونير. أنا أتكلم كالمليونير.
أنا أمشي كالمليونير. أنا أعتقد وأشعر وأتصرف كالمليونير.

كالراديو الموضوع على تردد واحد، أنا موضوع على تردد المليونير.
أنا أكيّف عقلي دائماً على التفكير بأفكار غنية ووافرة وناجحة.
أنا أتكلم عن الاحتمالات اللانهائية لكل من سيستمع.
أنا أقرأ ما يقرؤه المليونيرات.
أنا أتشرب سير حياة والسير الذاتية للمليونيرات والمليارديرات.
أنا أشرب من معين حكمتهم وبصيرتهم وفهمهم العميق.

أنا أفكر بتكوين مؤسسات تجارية نافعة بمليون دولار في النهار.
أنا أحلم بها في الليل.
أنا أستمتع بتكوين مؤسسات تجارية بمليون دولار.
أنا أكوّن ملايين مضاعفة - بصدق وأخلاق واستقامة.
أنا مدير حكيم على مالي.
أنا أتحكم بمالي. مالي لا يتحكم بي.

أنا أحب أن أخدم الآخرين. أنا أدرك بأن كمية ونوعية خدماتي المقدمة انطلاقاً من موقف عقلاني إيجابي هو الذي يمنحني تعويضاً فائضاً، غير محدود ودائم التدفق. أنا أقدم على الدوام خدمة أفضل فأفضل. وكلما كانت خدمتي أفضل، ازداد مردودي أكثر.

أنا أحب التحديات. أنا أصعد جبال بناء الثروة بسعادة وفرح غامرين. هناك مأدبة جاهزة من الوفرة بانتظار كل واحد منا. بكل سرور أساعد الآخرين وهم في طريقهم إلى الثروة والوفرة والغنى الروحي الحقيقي.

أن أكون مليونيراً فهذا يعني أن أعيش حياة متوازنة ووافرة - أنمو وأخدم وأشارك. ياله من أمر عظيم أن يكون المرء مليونيراً.





بينما كانت رينيه تخرج من الغرفة، أعطت سام أوامرها إلى المجموعة بالتحرك. كان على جيريمي وسمر متابعة بحثهما عن إبرة المليون دولار في كومة قش الإنترنت. وأرسلت ميشيل إلى دار البلدية. وسام نفسها ستضع إعلاناً في قسم الإعلانات المبوبة في الصحيفة المحلية. في هذه الأثناء كان كل أفراد المجموعة يتحركون في اتجاهاتهم، عادت رينيه إلى الغرفة.

"حصلنا على خيط حار لعقار محبوس الرهن"، قالت بحماس. "ميشيل، هل تريدين أن تأتي معي؟ سأوصلك إلى دار البلدية بعد تفحص هذه الملكية".

79 يوماً...

توجهت ميشيل وسام إلى الصخرة بعد عدة أيام منذ آخر مرة خرجتا فيها معاً إلى هناك. في هذا الصباح المبكر المنعش في منتصف الخريف استطاعا رؤية الأشجار التي تغطي حافة الهضبة وهي تبدل أوراقها البرتقالية والحمراء. كان مشهداً خلاباً. بعد الانتهاء من طقسهما المعتاد والمتمثل بقول أهدافهما وإظهاراتهما بصوت عالٍ، جلستا معاً جنباً إلى جنب.

كانت ميشيل تتحرق لتخبر سام ببعض القلق الذي يساورها. يبدو بأن المجموعة كانت تمر بالكثير من الظروف التي لم تكن ميشيل لتتخيلها من قبل. كانت تشعر بأن الدروب المؤدية إلى عقلها كانت محشوة تماماً بالمعلومات ولم يكن لديها الوقت الكافي لاستيعابها بشكل جيد. دمى، عقارات وإنترنت، كلها ممتزجة معاً. كانت تشعر بأنها النقطة البؤرية المركزية، نقطة استناد العملية بأكملها. كانت بحاجة لأن تكون قوية ولكنها لم تكن تشعر بذلك أبداً. كانت تشعر بأنها تعرض كل هؤلاء الأشخاص إلى الخطر وتضيّع وقتهم وتبدد آمالهم.

كانت تعرف بأن سام ستتفهم الأمر وستملك إضافة إلى ذلك نوعاً من الإجابة على تساؤلاتها. جلست سام بجانبها [illegible]
بالتكلم وهي تنظر إلى قمم الجبل الجميلة المكلّلة بالغيوم.

"إعتقد بأنني أعرف لماذا تشعرين بالقهر أيتها الفراشة. أنت تتساءلين، 'كيف يمكن لامرأة ضعيفة أن تقهر جيشاً من آل إريكسن؟'"

قصة المثابرة



ذات يوم من العام 1948 ذهب مخترع ومدير ورشة ميكانيكية يدعى جورج دو ميسترال في نزهة بصحبة كلبه قرب منزله في جبال الألب السويسرية. عاد الاثنان من نزهتهما والأشواك تغطيهما. في البداية كان منزعجاً وهو يحاول انتزاعها، ولكنه بعد ذلك تساءل في نفسه وقد أسره الفضول عن السبب الذي يجعلها تعلق بهذه القوة على الثياب.

عندما وضع شوكة تحت مجهره رأى كلاّباً صغيرة تختبئ في العقد الدقيقة ضمن نسيج الثياب. وهكذا وُلدت فكرة "إبزيم العقدة والكلاّب". على أي حال، لقد تبيَّن بأن الإنتاج التجاري لشريط العقدة والكلاّب مهمة في غاية السهولة. انطلق دو ميسترال إلى ليون في فرنسا لتقديم الفكرة إلى خبراء النسيج، فسخروا منه. ولكن أحد النسّاج هناك اهتم بها. بدأ الاثنان بالعمل معاً ونجحا بإنتاج نموذج أولي عملي.

فيما بعد وجد دو ميسترال مصنِّع نول سويسري وافق على تصنيع منتجاته. ولكن تبيَّن فيما بعد بأن الأمر صعب جداً، الأمر الذي دفع بالمصنِّع للتخلي عن الفكرة.

أُجبر دو ميسترال على الاضطلاع بالمهمة لوحده. وتتالت الشهور، نفَّذ فيها تجارب عديدة، ولكن دون حل. وفقد دعم كل مؤيديه وأصبح مفلساً. وعندما أحس باليأس، رجع دو ميسترال إلى كوخه الجبلي للتفكير في المشكلة.

عند رجوعه اتصل ثانية بصديقه النسّاج لمناقشة طريقة جديدة. صنع الاثنان نولاً جديداً ناجحاً. ووافق مستثمر على تمويل المغامرة. سمَّى دو ميسترال الإبزيم الجديد Velcro (النسيج المخملي المحبوك بإبرة معقوفة). حصل على براءة اختراع [illegible] 1955 [illegible] 60 [illegible]

المادة في العام. في السنة الماضية فاقت المبيعات السنوية الإجمالية للشركة 250,000,000 دولار واستخدمت 3,300 شخصاً.

ثماني سنوات من المثابرة حصل لقاءها جورج دو ميسترال على أجر سخي جداً.




جعل هذا الكلام ميشيل تبتسم.

"ولكن تذكري بأن الله معك، القادر على كل شيء. أنت ومعك الله يمكن أن تفعلي أي شيء. ولكن بدون هذا الأساس الروحي - حتى لو كنت قوية كآل إريكسن- فستخسرين".

"هممم"، كانت ميشيل تفكر في الأمر ملياً.

"أنا أدعوها الرياضيات الروحية. أنت إما أن تكوني مع الله - مضروبة باللانهاية. أو بدون الله - مضروبة بالصفر. واحد ضرب لا نهاية يساوي لانهاية. ولكن مليون ضرب صفر يساوي صفر. ولهذا السبب أنا أتصدَّق. أريد أن يكون الله إلى جانبي".

بعد عدة دقائق، سحبتها سام من يديها. "هيا"، قالت سام، "لقد وضعت تمريناً ممتعاً للفريق كي يقوموا به هذا الصباح. لا أريد أن نتأخر".

78 يوماً...

جلست ميشيل حول طاولة الاجتماع. ووجدت أمامها صندوقاً صغيراً أبيض ملفوفاً بشرائط صفراء وأرجوانية. كان هناك صندوقاً مماثلاً أمام كل فرد من أفراد المجموعة.

"هيا"، قالت سام، مبتسمة. "افتحوها".

وجد كل واحد منهم داخل صندوقه 500 بطاقة عمل بيضاء جديدة مكتوب عليها اسمه المزخرف بأحرف ذهبية بارزة. وكُتب تحت الاسم اللقب النسر المليونير.

"هذا مؤثر جداً يا سام"، قال جيريمي. "شكراً لك".

انظروا إلى الظهر"، قالت سام.

قلب كل واحد منهم بطاقته [illegible] 1,000

"ماذا يعني هذا؟" سألت سمر.

"أنا سعيدة لأنكِ سألت"، ردت عليها سام. "عندما تسلمين بطاقة العمل هذه إلى شخص ما، ربما سيسألكِ نفس السؤال، 'ماذا يعني هذا؟'"

مراجعة بدقيقة واحدة لبناء الشبكات

1. **شبكة من العلاقات تزيد من رافعتك.** كلما امتلكت المزيد من العلاقات، امتلكت المزيد من الروافع.
2. **هناك مبدأ وحيد لتعزيز رافعة شبكتك، ألا وهو "الروابط الضعيفة".** معظم الناس يشعرون بأن صداقاتهم الحميمة وروابطهم الوثيقة هي المهمة. في الواقع، في معظم الحالات، العكس هو الصحيح، إذا تمتلك روابطك الضعيفة أهمية أكبر.
3. **ينبغي أن تتقن قوة الروابط الضعيفة.** لا يهتم معظم الناس ببناء علاقات ذات روابط ضعيفة. على أي حال، للحصول على مبالغ ضخمة من النقود وبشكل سريع أنت بحاجة لتعلم قوة الروابط الضعيفة.
4. **أولئك الذي ينظمون الشبكات هم الذين يكسبون أقوى الروافع.** تتناسب قيمة شبكتك طرداً مع مربع عدد الناس فيها.
5. **"ربح الواهبين" هو شعارك في بناء الشبكات.** امنح شيئاً نافعاً لأعضاء شبكتك بدون مقابل، فذلك سيجذب الأنظار إليك ويبني الثقة. لا تتوقع أي مقابل.
6. **عندما تؤسس شبكة، افعل ما بوسعك للمحافظة عليها.** القاعدة الذهبية في إقامة الشبكات هي: "كن سريعاً جداً في بناء علاقاتك وبطيئاً للغاية في قطعها".





"إليك ما ستقولين: تساوي هذه البطاقة 1,000 دولار، فلا تفوتوها عليكم. أنا مستثمرة عقارية. إذا سمعتم يوماً بشخص بحاجة ماسة لبيع ملكيته، اتصلوا بي. إذا اشتريت الملكية، سأعطيكم 1,000 دولار نقداً مقابل المعلومة".

"واو! هذا مبلغ كبير من المال"، قالت كورتني.

"ولكن"، ردت عليها سام، "إنها لا شيء بالمقارنة مع الأرباح التي ستجنونها – لأنكم لن تفكروا في شراء ملكية ما لم تربحوا 25,000 دولار على الأقل. ألا ينبغي عليك أن تشاركوا الشخص الذي أخبركم عن هذه الملكية بالقليل من الربح؟"

لم يكن أمام كورتني إلا الموافقة.

"والآن، إليكم مهمتكم"، تابعت سام. "نحن بحاجة لإدخال المزيد من المستكشفين إلى المنطقة. كلما أسرعنا في نشر الرسالة كلما كان ذلك أفضل. لذا، أينما ذهبتم – إلى مخزن البقالة، إلى المطعم، إلى المصبغة، إلى محطة الوقود، إلى البنك– اتصلوا بشخص واحد على الأقل، خذوا بطاقة عمله وأعطوه بطاقتكم مع التوجيهات. تحرروا من روتينكم العادي. اقصدوا أماكن جديدة في كل يوم حتى تقابلوا أشخاصاً مختلفين. امنحوا من 5 إلى 10 بطاقات في اليوم. لا يمكننا أن نتوقع إلى أين يمكن أن تصل هذه البطاقات".

"سام، أليس الأمر مبالغ فيه قليلاً؟ ماذا سيظن الناس؟" سألت رينيه.

"حسناً، انظروا إلى هذا الجانب. افترضوا بأنني أعطيتكم ورقة 100 دولار مقابل وضع كل واحدة من هذه البطاقات في مكانها المناسب في نهاية هذا اليوم".

تقصدين بأنني إذا سلمت 10 بطاقات، فإنك ستعطيني 1,000 دولار نقداً؟"

"نعم"، قالت سام. "والآن هل تهتمين بماذا سيفكر الناس؟"

"إذا كان الأمر كذلك، لا... ولن أتوقف عند الرقم 10". قالت رينيه مبتسمة.

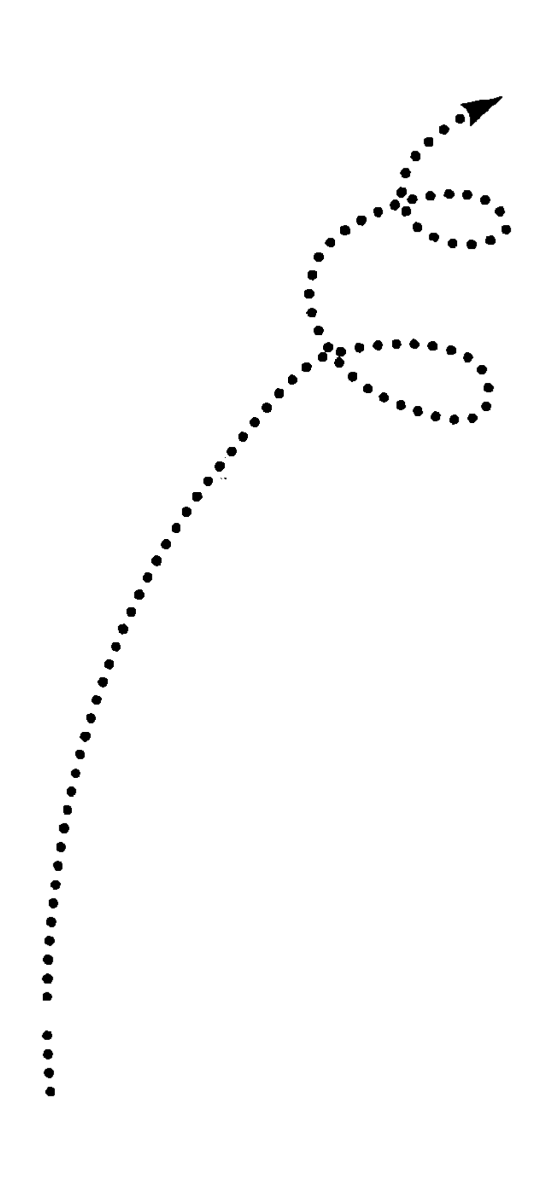
اقترح جيريمي لاهثاً، "سأتكلم إلى أي شخص أراه".

"[illegible] 500 بطاقة في المكان [illegible]

ستكسبنا ربحاً صافياً قدره 50,000 دولار. هذا يعني بأننا ربحنا 100 دولار من كل بطاقة أعطيناها. إذاً، في كل مرة تسلمون فيها بطاقة ما إلى أحد تكونون كمن يحصل على 100 دولار، أليس كذلك؟"

الشبكات غير المحدودة









"هممم..." رد عدة أفراد من المجموعة في وقت واحد.

وذلك ينطبق على الاتصال بالإعلانات المنشورة في الصحف"، تابعت سام.

"عليّ أن أعترف"، أجابت سمر، "لا أعرف لماذا، ولكنني أكره أن أتصل على الإعلانات المنشورة في الصحيفة... أشعر بأنني لن أعرف كيف أجيب فيما لو سألني أحدهم سؤالاً ما".

"حسناً يا سمر. توجد صحيفة هنا". أشارت سام إلى صحيفة على طاولة الاجتماع. "وهناك هاتف. افرضي بأنني أعطيتك 100 دولار لكل إعلان تتصلي به من الإعلانات العقارات المبوبة... كم اتصالاً ستجرين في غضون ساعة واحدة فقط؟"

"قدر ما أستطيع".

"هل ستهتمين لو جعلك شخص ما تبدين كالمغفلة لأنك لم تستطيعي الإجابة على سؤاله؟"

"إذا أعطيتني 100 دولار على المكالمة لا".

"علاوة على ذلك، كيف سيعرفون من أنت؟" قال جيريمي ضاحكاً.

"شكراً لك يا جيريمي". ابتسمت سام له. "كل صلة نستطيع إجراءها في هذا الشهر، كل إعلان نستطيع الاتصال به، كل عرض تكتبه، هو عبارة عن مال مستقبلي في البنك. فلنخرج إذاً ولنجني بعض المال المستقبلي اليوم. إنه يوم السبت، لذا أقترح عليكم، بدلاً من قضاء دقيقة أخرى في غرفة الاجتماع المملة هذه، أن ننقسم إلى فرق وننتشر في الشوارع لمدة ثلاث ساعات".

"هل أنتِ جادة؟" قال جيريمي.

أخرجت سام ورقتين من فئة الـ 100 دولار ووضعتهما في منتصف الطاولة. "الفريق الذي يسلم أكبر كمية من البطاقات في الساعات الثلاث القادمة يربح. ولكن لا يكفي أيها الشباب ترك البطاقة في المصبغة. ينبغي عليكم أن [illegible] الشخص الذي تكلمتم معه بطاقة عمله بالمقابل". نظرت سام إلى ساعتها. " تنتهي هذه المسابقة رسمياً في تمام الساعة 12:30 عند المطعم في منتصف المدينة. إنني أدعوكم لتناول طعام الغداء هناك".

الرافعة القوية للشبكة غير المحدودة



يمكنك الاطمئنان إلى أنك إذا كرّست وقتك واهتمامك لمصالح الآخرين العليا، فسيساندك الكون دائماً وفقط في اللحظة الحرجة.

أر. باكمنيستر فولر

يدرك المليونيرات المتنورين بأن هناك بعداً روحياً للثروة. إنهم يعرفون بأن هذا العالم غير المرئي هو مصدر الوفرة اللانهائية. عندما تتحد مع مصدر الوفرة اللانهائية، ستصبح أنت أيضاً وافراً بشكل غير محدود.

كيف تستفيد من شبكة الوفرة اللانهائية هذه؟ في القاعدتين الواحدة والعشرين والثانية والعشرين للمليونير المتنور عبرنا لك مسبقاً عن إيماننا بقوة التصدُّق، لأن التصدُّق يزيد ويضاعف ويضيف قيمة لكل ما تفعله.

هناك طريقة أخرى للاستفادة من الشبكة اللانهائية، وتتمثل ببساطة بالمحافظة على استقامتك، فهذه الاستقامة هي التي تضمن نجاحك طويل الأمد.

إن إدراكك وتسليمك بالبعد الروحي سيجعل من حياتك أقل إجهاداً ووطأة. وعلاوة على ذلك، عندما يتجلى نجاحك ويظهر للعيان، سيغمر كيانك شعور بالعرفان والتقدير.

إن الإيمان بالمقوم الروحي للثروة وإدراك وجود الشبكة اللانهائية هو النوع الأكثر أهمية وقوة من الروافع. يسلم كل المليونيرات المتنورين باتكالهم على الشبكة اللانهائية.





لم يتحرك أحد للحظة. كانوا ينظرون إلى بعضهم البعض وكأن معلّمتهم قد تجاوزت الحدّ في تهورها، إلى أن نظرت ميشيل إلى كورتني ورفعت حاجبيها.

"أنا مستعدة"، قالت كورتني ثم نهضت وأمسكت بمحفظتها وتوجهت إلى الباب.

خلال 15 ثانية كانت غرفة الاجتماع خالية.



كانت سام ورينيه جالستين مسبقاً حول طاولة تقع في زاوية المطعم عندما دخل الفريقان الآخران من المدخل الأمامي ضاحكين. كانت الساعة 12:30 ظهراً.

"ما حدث لا يصدق يا سام"، قالت سمر وهي ترمي بنفسها على المقعد بجانب ميشيل. "لقد قابلت من الأشخاص في الساعات الثلاث الماضية أكثر مما قابلت في الأشهر الثلاث الماضية. قلة من الناس نظرت إليّ بسخرية، ولكن في معظم الحالات كان الناس لطفاء حقاً".

"أنا موافقة"، أيدتها ميشيل. "رغم أن مدير أحد المطاعم طلب منا المغادرة فعلاً".

"ولكن حتى هو نفسه أخذ واحدة من بطاقاتنا"، قالت شريكة ميشيل، كورتني. "وهاهي بطاقة العمل لإثبات ذلك". وضعت البطاقة على الطاولة بتباهٍ.

"حسناً أيها النسور"، قالت سام. "لنحسب النقاط".

أعطى فريق سام ورينيه 35 بطاقة وتلقيا 23 بطاقة عمل بالمقابل، بمجموع 58 نقطة. فيما جمعت ميشيل وكورتني 18 بطاقة عمل وسلمتا 30 بطاقة، بمجموع 48 نقطة. أما جيريمي وسمر فقد انتظرا عمداً إلى أن انتهى الجميع من إعلان نتائجهم. عندما مدت سمر يدها إلى محفظتها وأخرجت كومة كبيرة من بطاقات العمل، اندهش الجميع.

أعلن جيريمي النتيجة "563 نقطة [illegible]

انتهينا من الصندوق بأكمله".

"لقد كانت فكرة جيريمي"، قالت سمر. "بدأنا العمل بسؤال أنفسنا السؤال التالي، أين يمكن أن نجد أكبر حشد من الناس؟ قال جيريمي بأنه كان يعمل في مجمّع

شبكتك غير المحدودة



لو يعطيني الله إشارة واضحة فقط!
كأن يضع وديعة باسمي في حساب مصرفي سويسري.

وودي ألن

لتطوير ومضاعفة رافعتك إلى الحدّ الأقصى، أنت بحاجة للعمل على عدة ترددات من محطة الإرسال التي تدعى أنت.

أنت مركز العالم - مجازاً. انظر إلى عقلك على أنه محطة إذاعية ترسل رسائلك المختارة. وخيالك يبتدع البرنامج الإذاعي الذي يبتدأ مستقبلك. إذا أرسلت الرسائل الخاطئة، فستحصل على نتائج خاطئة. وإذا أرسلت الرسائل الصحيحة، فستحصل على نتائج صحيحة.

أولاً، كما أكّدنا سابقاً، أنت بحاجة لمعلّم ومرشد وشخص يشاركك الطرق المختصرة إلى النجاح السريع في مشروع تجاري ما. كل الأشخاص الناجحين الذي صادفناهم في حياتنا كانوا قد حصلوا على معلّم عظيم وملهم أراد شخصياً مساعدتهم في أي يصبحوا ما كانوا قادرين على أن يصبحوه.

الحلقة الثانية الصادرة عن محطة إرسالك هي فريق أحلامك، الذي يتألف منك ومن شخص آخر على الأقل. لا تحدث المعجزات إلا عندما تمتلك فريق أحلام مكرَّس لهدف معين. ولا تتحقق العظمة إلا للفرق وعبر الفرق.

ثالثاً، ستتوسع شبكاتك ويزداد حلفاؤك بشكل هندسي مع اتحادك بفريق [illegible] المناسبين. ستحدد لك شبكة المليون دولار المصادر المناسبة وستخدمك بطرق متسعة باستمرار.



ماريبوسا، لذا ذهبنا إلى هناك أولاً ووصلنا في الوقت الذي كانت تأخذ فيه ثلاث فرق استراحة منتصف الصباح. وهكذا كان هناك المئات من الناس الذين يتحركون بدون انتظام في القاعات والردهات. وجدنا محاضراً يقيم حلقة دراسية عن العقارات. أخبرناه إننا مستثمران عقاران نريد أن نستثمر ملايين الدولارات". نظرت سمر إلى معلّمتها مترقبة إجابتها. "هذا ما أخبرتنا إياه، أليس كذلك يا سام؟"

أومأت سام برأسها موافقة.

ثم استلم جيريمي زمام الحديث وبدأ بإخبار القصة بأكملها، "أخذت كلامك حرفياً يا سام، وهو أنك سترينا كيف نجد المال الذي نريده بواسطة اتصال هاتفي واحد. كان المحاضر سعيداً بتعريفنا إلى الحضور. أخبرنا المجموعة بأننا سنشاركهم إذا كانت الصفقة مناسبة، أو أننا سنعطيهم ببساطة 1,000 دولار أجرة المعلومة التي يقدمونها إلينا إذا اشترينا الملكية بواسطتها. كان الأمر أشبه بإيجاد غرفة مليئة بكلاب صيد الطيور. كان الجميع سعداء".

عادت سمر واشتركت في الحديث بحماس. "كنت عصبية بعض الشيء. لم يسبق لي أن تكلمت إلى مجموعة بهذا العدد من قبل. لا بد أنهم كانوا 250 شخصاً تغص بهم الغرفة. ولكنا استطعنا تسليم 250 بطاقة - أي واحدة لكل شخص- وأخذنا منهم بالمقابل 175 بطاقة. وهذه ليس سوى مجموعة واحدة. في تلك النقطة انفصلنا لكي نغطي منطقة أوسع. ركز جيريمي على الفنادق الأخرى بينما توجهت أن إلى مجمعات التسوق والمطاعم. وبعد فترة لم يزعجني أبداً التكلم حتى مع شخص غريب تماماً".

"ماذا قلتِ؟" سألت ميشيل، التي كانت مذهولة تماماً لسماع صديقتها الخجولة تصف كيف تحررت من شرنقتها.

"لقد واجهت صعوبة فيما سأقوله في البداية، ولكنني قررت حينئذ بأنني سأخبرهم الحقيقة فقط - أننا نحاول كسب مليون دولار في 90 يوماً. كما أخبرتهم بأننا نحصل على الإرشادات بواسطة مليونيرة". نظرت إلى سام. لم أخبرهم عن الاسم يا سام".

أومأت سام إلى سمر وكأنها تشكرها.

لوحدك، ستكون مهمتك بطيئة وشاقة ومؤلمة. ولكن، مع معلّمك وفريقك وشبكتك ستتضاعف قوتك بشكل كبير وستلعب شبكتك غير المحدودة دوراً حساساً ومهماً.

يستحيل تحقيق مثل هذه النتائج بأية طريقة أخرى.



"ولكن ما إن بدأت بقول ذلك حتى وجدت صعوبة كبيرة في إنهاء النقاش. كانوا يريدون معرفة المزيد. ولكن الوقت كان ينفد مني، لذا أخبرتهم بأنهم إذا أعطوني بطاقات عملهم، فسأعود إليهم بعد انقضاء الـ 90 يوماً وسأخبرهم عما حدث". توقفت سمر لترى تأثير كلامها على الحاضرين. "واسمعوا ذلك، كان هناك شخص عرض أن يدفع لي 1,000 دولار إذا قضيت معه يومين، أنا وهو فقط، لشرح كيف قمنا بذلك".

"حسناً يا سمر"، قاطعتها كورتني، "قد يكون لذلك علاقة بحقيقة أنك شقراء جذابة بعض الشيء..."

ضحك الجميع.

"أنا لا أوافقك الرأي"، ردت عليها سمر ممتعضة قليلاً. "كان مع زوجته وكلاهما أرادا أن أعلمهما. هل تصدقين ذلك؟ شخص ما كان مستعداً لأن يدفع لي 1,000 دولار".

"آسفة يا سمر، لم أكن أقصد..."

"هذا كل ما في الأمر!" قال جيريمي فجأة، مقاطعاً اعتذار كورتني. الآن حصل على انتباه الجميع. كان يحدق بعيداً، موجهاً نصف حديثه إلى نفسه ونصفه الآخر إلى شركائه.

"لمدة تزيد عن الأسبوع كنت أفتش في الإنترنت بحثاً عن فكرة المليون دولار... وكانت هناك... أمام وجهي تماماً... طوال الوقت".

"عما تتكلم يا جيريمي؟"

"أوه، يا إلهي..." كان جيريمي يتكلم عندما بدا بأن الاكتشاف قد بدأ يتضح أكثر بالنسبة له.

"جيريمي؟" حاولت سمر إعادته من شروده.

– [illegible] يا شباب. علي أن أختبر شيئا ما.

بهذا الكلام قام عن الطاولة، تاركاً أصدقاءه يحدقون به في ذهول وهو يخرج من الباب.



الإظهار السادس



"أنا واهب"

في هذه الحياة، يوجد واهبون وآخذون.
أنا واهب.
أنا أحب العطاء.
أنا أعشق العطاء.
العطاء هو طريقتي في الحياة.
أنا أهب أفكاري من أجل قضايا عظيمة تهمني.
أنا أهب المال عندما تكون هناك حاجة إليه وعندما يستطيع القيام بالكثير من الخير.
عطائي يولد المزيد دوماً.
أنا أحث الآخرين على أن يعطوا ويحبوا العطاء.
تكمن مهمتي في العطاء وحث الأثرياء الآخرين على العطاء حتى
يُعاد تأسيس الكرامة الإنسانية على الأرض.
العطاء طريقة الله.
إنها حقيقة الكون الذي أفهمه الآن على هذا النحو.
العطاء يزيدني ويجعلني أشعر بأنني كامل.
العطاء هو إحدى الأسباب الرئيسية التي تجعلني أستمتع بكوني مليونيراً.
أنا أكوّن الملايين.
أنا أدخر الملايين.
أنا أستثمر الملايين.
أنا أهب الملايين.





77 يوماً...

اندفعت ميشيل بلهفة إلى حجرة الانتظار في دار غولدن هاوس للمسنين، حيث وجدت تيلي، لوحدها، تجلس في كرسيها المدولب تشاهد التلفزيون وبيدها جهاز التحكم. "أنت هنا!" صاحت ميشيل عندما رأتها.

"أوه، عزيزتي، أتيتي بالوقت غير المناسب". قطبت تيلي جبينها. "إنني أتابع مسلسلي المفضل".

قرفصت ميشيل بجانب كرسيها. "كنت قلقة عليك! تركت لك رسائل طوال الصباح وسمر قالت لي إنك لست موجودة في غرفتك. إلى أن قررت أخيراً المجيء والبحث عنك هنا".

"نظرت تيلي إلى لوحة التحكم في كرسيها. "إلى أين تعتقدين بأنني قد ذهبت يا عزيزتي".

أحجمت ميشيل عن الإشارة إلى أن تيلي كانت في عمر الموت المفاجئ فيه ليس نادر الحدوث. "حسناً، ولكن سمر..."

"ميشيل، أنا آسفة، ولكن هذا هو البرنامج الوحيد الذي أتابعه. أرجو بأن تنتظري حتى ظهور الدعايات".

تنهدت ميشيل وجلست على الأريكة خلف تيلي. راقبت متحلية بأكبر قدر ممكن من الصبر امرأتين شقراوين تتحاوران حول رجل فقد ذاكرته.

وأخيراً جاءت فترة الإعلانات. حركت تيلي كرسيها بشكل جانبي لكي تتمكن من التحدث إلى ميشيل. "في الواقع، كنت في منزل ابني طوال البارحة. لديه أروع - ولكن لا عليك، من الأفضل لنا أن ننتقل للحديث عن العمل. لقد تلقيت النموذج الأولي صباح يوم أمس وهو غير مقبول".

"آه، تلي".

"نعم، لقد خاب أملي أنا أيضاً".

"ألا نستطيع استخدامه على أي حال؟"

"لا، لا تملكين سوى فرصة واحدة مع هؤلاء الموظفين رفيعي المستوى.



ينبغي أن يكون كاملاً".

"إذاً، ماذا نفعل الآن؟"

"هذا ما دعاني للذهاب إلى منزل ابني، ولكنني قصدت أولاً مخزن القماش. لدى زوجته غرفة رائعة للخياطة، وأنا اعتدت على صنع النماذج الأولية بنفسي، في الأيام الخوالي".

"أنت تبتكرين النماذج الأولية بنفسك؟"

"حسناً، ليس تماماً، أنا ومقيمة أخرى في غولدن هاوس نقوم بصنع اثنين منها الآن. ما تزال إليانور خياطة بارعة، رغم أن سمعها لم يعد كما كان بالسابق. يجب أن ننتهي الليلة. لمجرد أنك ضبطني أمام التلفزيون لا يعني بأنني لم أكن أعمل بجد".

"لم أكن أعني ذلك أبداً..."

"بالمناسبة، تناولت العشاء مع مقيم آخر ليلة أمس، جاك موريس - كان محامياً لسنوات عديدة ضمن مجالس إدارة عدة شركات، كما تعلمين. لقد أخبرت الجميع عن 'الدب المتكلم،' بمن فيهم جاك. يعتقد جاك بأن هذا الدب سيكون طريقة رائعة لجمع التبرعات من أجل المؤسسات الخيريّة. كما أن أحد زملائه في السلك القضائي يملك خبرة كبيرة في مجال الأعمال الخيريّة. إنه يدعوها الخيريّة الرأسمالية هل فهمت القصد؟ أنت تقدمين المنتج بأقل سعر جملة ممكن، ثم تتقاسمين أنت والمؤسسة الخيريّة الأرباح. الجميع يربحون". ابتسمت تيلي. "أتعتقدين بأن صديقتك سام ستوافق؟"

أسندت ميشيل ظهرها على الأريكة. "أنا متأكدة من ذلك. أنا متأثرة. شكراً يا تيلي".

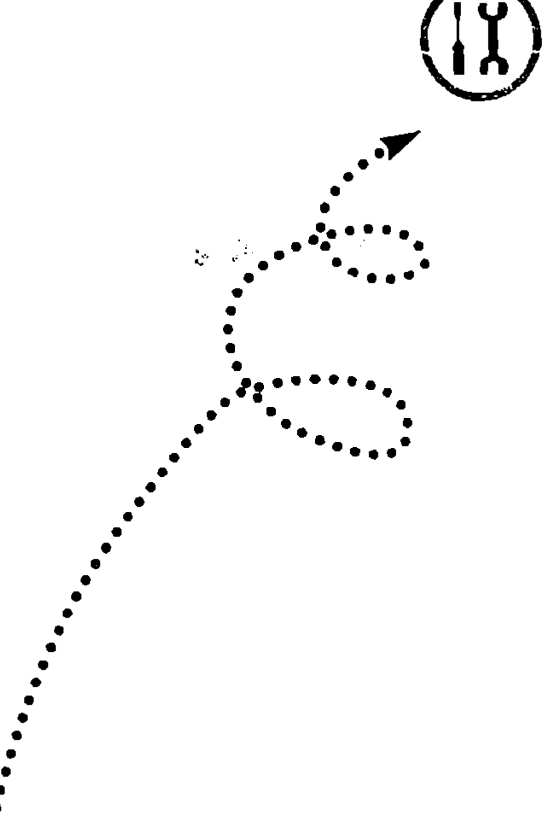
"ثم هناك صديقة أخرى لي تعيش في الأسفل. ابنها خبير في الاستيراد والتصدير، وهو يملك علاقات مع أ
جيدة وحقيقية في مجال الإلكترونيات، إذا احتجنا لذلك".

"إذاً، ماذا تريدين مني أن أفعل؟"

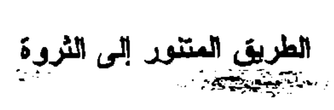
"لا تقلقي. فقط لا تتوقفي عن الصلاة ودعي تيلي القصيرة تفعل سحرها. لم

المهارات والأدوات

مهارات وأدوات مليونير









أشعر بمثل هذه المتعة منذ 10 سنوات. باستثناء آلات الخياطة العصرية تلك - كلها مزودة بأجهزة كمبيوتر في هذه الأيام. قضيت ساعة كاملة فقط في قراءة الإرشادات اللعينة".

"ألم تسمعي أي شيء من أصدقائك في شركة هاسبرو حتى الآن؟"

هزت تيلي رأسها. "مع كل الطرق التي يملكها الناس للاتصال الآن، إلا أنه أصبح أكثر صعوبة مما كان في الناس. ألا تجدين ذلك مضحكاً؟" كنا نتبادل الرسائل ولكنني متأكدة من أنهم سيأتون لأجلنا".

"تيلي، أنت الأفضل على الإطلاق". أمسكت ميشيل بيد تيلي، ولكن الإعلانات كانت قد انتهت، ومعها انتهى حوارهما أيضاً".



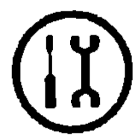
76 يوماً...

طلب جيريمي من كل أعضاء الفريق أن يقابلوه في غرفة الاجتماع من أجل "إخبارهم بأمر فائق الأهمية" في تمام الساعة 7:00 صباحاً. استطاع الجميع الحضور، حتى رينيه، رغم أنها ستضطر للمغادرة في الساعة 7:45 للوصول إلى المدرسة في الوقت المناسب.

ابتسمت ميشيل لنفسها عندما دخلت غرفة الاجتماع. كان جيريمي وسمر قد بدأا العمل على جهازي كمبيوتر متصلين بمأخذ كهربائي في نهاية الغرفة. ولكن أوراقهما وكتبهما كانت تمتد بشكل غير منتظم إلى منتصف الغرفة.

كان جيريمي قد نظَّم الكراسي على شكل نصف دائرة حول جانبه من الغرفة. "هل يسمع الجميع؟ حسناً، حسناً، هدوء". كان جيريمي يتحرك كما يتحرك نمر في قفص [illegible] سره قد اصبحت اكثر نقه ورشاقة. كان يبدي بتباهٍ قصة شعره الجديدة ويلبس سترة رياضية. عندما كان يدخل إلى هنا بربطة عنق كنت أشعر بأنني بحاجة لقرص موسّع للأوعية الدموية، فكرت ميشيل.

الدقيقة الواحدة



مع حلول الثورة الصناعية تغيّرت ديناميكية العمل التجاري بشكل هائل. وأصبحت وسائل الإنتاج (كلمات كارل ماركس) غالية جداً وشديدة التعقيد لكي تُقتنى بشكل فردي. قد يصنع الشخص طاولة لوحده، إلا أنه سيحتاج للكثير من المصادر الأخرى إذا أراد صنع سيارة مثلاً.

نحن نعيش الآن في اقتصاد المعلومات. وعادت وسائل الإنتاج إلى يديك ثانية، إذ تحوي بطاقة معايدة رخيصة مع رقاقة كمبيوتر طاقة إنتاج أكبر مما كان يحويه كمبيوتر بحجم غرفة في الخمسينيات. بوجود كمبيوتر مهيأ بشكل مناسب وطابعة وخط هاتف موصول مع الإنترنت أنت تملك قوة هائلة. كما تقول إعلانات IBM عند عرض كمبيوتراتها صغيرة الحجم، "قد لا يجعل منك شركة عملاقة واسعة الانتشار، ولكنه بالتأكيد سيخيف واحدة من هذه الشركات".

على شبكة الإنترنت العالمية يوجد القليل من الحواجز، إذ يمكنك فتح واجهة مخزنك 24 ساعة في اليوم، سبعة أيام في الأسبوع، لأي شخص يستطيع الدخول إلى الإنترنت. يدعوها دانييل بينك "الماركسية الرقمية". أنت، الفرد، أصبحت تملك القوة الآن. كما يشير بينك في كتابه أمة الوكيل الحر، "في عصر الكمبيوترات الرخيصة والأجهزة اللاسلكية المحمولة باليد ووسائل الاتصال الرخيصة والمنتشرة في كل مكان يستطيع العمال الآن امتلاك وسائل الإنتاج".

يجب أن تمتلك وتعرف كيف تستخدم كلاً من هذه الأدوات. الكمبيوترات [illegible] أجهزة المودم [illegible] أصبحت كلها جزءاً من [illegible] افعة المليونير المتنور. يُعتبر امتلاك هذه المواد "الأدوات" ومعرفة كيفية استخدامها "المهارات" أمراً جوهرياً بالنسبة لنجاحك. إنه الغراء الذي يربطك بإحكام بكل العناصر الأخرى في رافعة المليونير الخاصة بك. فريقك، معلّمك، مجموعة العقل الموجه



أخذت ميشيل كرسيها كما فعل الجميع، باستثناء سام، التي وقفت عند حافة الطاولة. الجميع كانوا يعرفون بأن جيريمي عمل بجد وأنه كان يحس بالإثارة لما سيقدمه. أملت ميشيل بأن يقدم شيئاً يعادل إثارته تلك.

نظر جيريمي إلى سمر، التي كانت تتفحص ظفراً مكسوراً، ثم بدأ. "لابد أن الجميع قد ذهب إلى الحمام؟ أنا أطلب منكم 15 دقيقة فقط من وقتكم، وبعد ذلك يمكنكم إزعاجي بأي سؤال تريدون طرحه أو حتى إخباري بأنني مجنون، رغم أنني أعرف بأنكم لن تفعلوا ذلك.

"آخر مرة أعلمتكم بها بما جدّ معي كنت أعمل على إيجاد معلومات مجانية، معلومات عامة، من أجل وضعها في شكل جديد ومن ثم إعادة بيعها.

"دعوني أقدم لكم خلفية صغيرة. أعرف، أعرف، الكثير منكم لا يحتاجون إليها، ولكنني أريد أن نكون جميعاً على نفس الخط، إذا فهمتم قصدي.

"أول خطوة اتخذناها أنا وسمر كانت البدء بتشكيل قوائمنا. تنفق الشركات سنوات في جمع قوائم زبائنها. في الماضي كان البريد مباشراً ولكنه الآن يصبح أكثر فأكثر بريداً إلكترونياً. فكرنا أنا وسمر بأننا لا نملك الوقت الكافي للقيام بذلك".

"أنا لست عبقرية في الرياضيات"، قاطعته سمر. "ولكن حتى أنا أعرف بأن سنتين لا تساوي 90 يوماً".

بدا جيريمي مغتاظاً من هذا التعليق، الأمر الذي أثار حيرة ميشيل، ولكنها تركته يمر. تابع جيريمي. "عملت على هذا المشروع 17 ساعة في اليوم، حتى أنني أحافظ على فترات الدخول إلى الحمام في حدودها الدنيا. ولكن..." أمال برأسه جانباً "... بنتيجة هذا الجهد غير المسبوق، تمكنا من امتلاك مجموعة من القوائم تحمل عناوين بريد إلكتروني يبلغ مجموعها حوالى مليون اسم".

بدأت ميشيل بالتصفيق وتبعها الجميع.

"كيف [illegible]

"أحب أن أقول لكم إنه 'سهل،' وهو يبدو كذلك بالفعل، في كل الأحوال هذا ما حدث". كانت ابتسامته عريضة ومليئة بالرضا. "ولكن دعوني أولاً أعود إلى الوراء قليلاً.

لديك كلها تصبح أقوى بشكل أسي عندما تمتلك أدوات المعلومات هذه والمهارات لاستخدامها.

هل ذهبت اليوم إلى العمل على صهوة جواد؟ هل سمعت أسطوانة فونوغرافية تعود إلى العام 1978؟ بالتأكيد لا! فالعالم تغير وأنت تغيرت أيضاً. لا بد لك في ذلك. ولهذا السبب، كي تنجح كان عليك أن تتعلم كيف تقود سيارة وكيف تشغّل CD.

وينطبق ذات الأمر على الكمبيوترات والأجهزة المحمولة وأجهزة المودم. ولا بد في ذلك أيضاً، إذ ينبغي عليك امتلاك كل من الأدوات والمهارات لاستخدام هذه الأدوات.

لنلقِ نظرة إلى قصة بيتي فوكس. توفي زوجها عن عمر 33 عاماً، تاركاً إياها مع صبيين والقليل من المال. عملت كأمينة صندوق في مصرف ثم كموظفة في شركة للقمصان حتى أفلست. بعد ذلك عاشت بيتي على راتب البطالة حتى وجدت عملاً في شركة إعلان صغيرة. انتقلت هذه الشركة عندما كانت تناهز السابعة والستين من عمرها وأصبحت ثانية عاطلة عن العمل.

تمكّن ابنها من إيجاد صلة لها مع خدمة تستخدم جهاز التلفزيون للإبحار على الإنترنت (WebTV). وبعد أقل من سنة أنشأت بيتي موقعها الخاص على الإنترنت، GrandmaBetty.com. أصبح هذا الموقع مشهوراً لدرجة أن شركة آي غراندباريننتس اشترته بأكثر مما كانت تحلم به طوال عمرها.

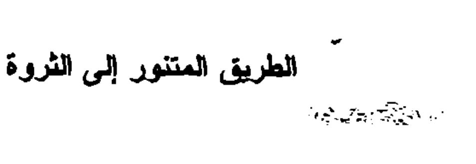
إذا استطاعت بيتي فوكس، بعمر 67، أن تتقن استخدام الأدوات والمهارات معاً، فما هي احتمالات إمكانياتك أنت؟

الإقناع



إن الشخص الذي اختار إتقان مهارة الإقناع يستطيع التأثير في الملايين من البشر حول العالم. أنت هو ذاك الشخص وإلا فلم تكن لتقرأ هذا الكتاب الآن.





"أثناء بحثنا عن هذه القوائم كنا نبحث أيضاً عن بعض المعلومات الرائعة التي يمكن وضعها في شكل جديد ومن ثم إعادة بيعها. كنت أتفقد بعض المواقع الحكومية..." سعل قليلاً في قبضته "... حسناً، لديّ دين صغير غير مدفوع مع الحكومة الأميركية، ولكنني أعمل على دفعه الآن – مصادفة؟ كونوا أنتم الحكم. ولكن انتظروا حتى تروا ماذا وجدت".

رفع الصفحة البيضاء العليا من أقرب لوحة أوراق ليكشف قائمة من العناوين:

كيف تحصل على صفقة كبيرة على سيارة جديدة.

الاستراتيجيات التسويقية للأعمال التجارية النامية.

9 طرق لتخفيض تكاليف التأمين على سيارتك.

12 طريقة لتخفيض تكاليف التأمين على منزلك.

نصائح سهلة لتوفير المال والكوكب.

كيف تناقش الأخطاء في تقرير اعتمادك المصرفي.

66 طريقة لتوفير النقود: أساليب عملية لتخفيض التكاليف اليومية.

خدع الاستثمار: كيف تنجح هذه الخدع وكيف تتجنبها.

10 أسئلة لتسألها عندما تختار مخططاً مالياً.

"هذه البنود متاحة لكل من يريدها مجاناً. نعم، مجاناً. هل تعرفون لماذا؟" لم ينتظر ليسمع الجواب. "لأنها جُمعت على نفقة دافعي الضرائب. إنها ملكية عامة. وهذا يعني أن بإمكان أي شخص استخدام هذه المعلومات بأي طريقة يرغب بها. بمن فيهم جيريمي كافاليري ونسور المليونير البواسل".

"ما هي خطتك إذاً؟" لم تستطع ميشيل منع نفسها من السؤال. "ستنسخ هذه التقارير وتبيعها؟ تذكرت نقاشهما السابق عن المجموعات ذات الاهتمامات الخاصة وفكرته ببيع المعلومات إلى أعضاء من هذه المجموعات.

"كانت هذه هي الفكرة الأساسية تقريباً"، أحا[illegible]

إلى قائمته. "وما زالت جزءاً من الخطة. هذه المعلومات مجرد كمية قليلة من المعلومات المالية التي وجدناها.

عندما وجدنا هذه المعلومات، بدت مناسبة بالنسبة لي مباشرة. المال هو

لطالما استخدم الأساتذة والقادة العظماء الفن القصصي لإيصال وجهة نظرهم بشكل مؤثر وفعال وشرح حججهم وبراهينهم. ترسم القصص صورة تعبيرية آسرة لا تقاوَم تصل القلب مع القلب والروح مع الروح.

وفي القصة، السياق هو الأهم. تأمّل هذا السيناريو النموذجي: يطلب قسّان زميلان الأذن من قس أعلى منزلة منهما ويسألان السؤال نفسه بطريقتين مختلفتين ويحصلان على إجابتين مختلفتين تماماً. يسأل القس الزميل الأول: "أيمكنني أن آكل وأنا أصلي؟" يجيب القس المسؤول، "لا، فذلك سيكون انتهاكاً للمقدسات من الدرجة العظمى. بدون أدنى شك، لا".

وبعد بضع ساعات يسأل القس الزميل الثاني: "أيمكنني الصلاة وأنا آكل؟" يجيب القس الأعلى مقاماً: بالتأكيد، يجب أن 'تصلي بدون توقف' كما يقول القديس بولس، لذا صلِّ دائماً وبكل الظروف".

وهكذا نجد أن كلاً من القسين كان يسأل نفس الشيء، وهو الأكل والصلاة في الوقت نفسه، ومع ذلك حصل أحدهما على نعم والآخر على لا. الاختلاف الوحيد هو سياق السؤال. أحدهما سأل عن الأكل في سياق الصلاة. وفي هذا "السياق"، ينتقص الأكل من الصلاة. ويسأل الآخر عن الصلاة في سياق الأكل، فيحصل على إجابة نعم لأن الصلاة تزيد من قيمة الأكل. ومن هنا يمكننا القول إن أكثر الناس قدرة على الإقناع هم الذين يحرصون على طرح أسئلتهم ضمن سياق أقرب لأن يحصل على أجوبة مرغوبة.

توجد أداة مقنعة أخرى هي الأسئلة المنمقة. إنها تفرض الجواب بطريقة طرح السؤال مثل، "أنت تريد أن تكون مليونيراً، أليس كذلك؟" إنه يحث المستمع بذكاء على الموافقة، وخاصة إذا كان السائل يهز رأسه برفق إلى الأعلى والأسفل مع ابتسامة على وجهه للحصول على الجواب المرضي.

وكذلك الأمر مع الرسائل التي تُرسل بطريقة فكاهية. على سبيل المثال، في المناظرة الرئاسية بين دوغلاس ولينكولن، نعت دوغلاس لينكولن بذي الوجهين، فما كان من لنكولن إلا أن رد بابتسامة رقيقة ثم ضحك وقال مخاطباً الحضور: "سيداتي وسادتي، لو كنت أملك وجهين، فهل تعتقدون بأنني سأرتدي هذا الوجه؟"



هدفكم. أتذكرون عندما كنا نمزح بشأن أولئك المدمنون على الشوكولاته. ولكن المال ربما هو الشيء الوحيد الذي يتلقى اهتماماً واسعاً من معظم الناس، باستثناء الجنس ربما".

"لست واثقة من ذلك"، قالت رينيه متضايقة.

"كونه موجوداً وحوله كل هذه النساء، أثّر على عقله"، علقت سمر بطريقة جافة نوعاً ما.

"دعوا الشاب يكمل"، قالت سام.

"لقد بدا الأمر منطقياً"، قال جيريمي موجهاً حديثه إلى سمر. "إننا نتعلم كيف نكسب مليون دولار. إذاً، لم لا نصوب هدفنا نحو أناس يملكون نفس شغفنا بشأن كسب النقود.

"ولذلك بدأنا بتأليف كتاب صغير في غاية الفائدة، **المال يحبكم**، يمكننا بيعه على الإنترنت".

"كيف تجد أناساً كهؤلاء؟" تساءلت ميشيل بصوت عالٍ.

"هناك الآلاف من المجلات الإلكترونية مخصصة للمواضيع المالية"، أجاب جيريمي.

"أخبرنا عن المجلات الإلكترونية"، قالت سام، "في حال أحس أحد بالحرج من السؤال".

"المجلة الإلكترونية هي مجلة عادية تُرسل بواسطة البريد الإلكتروني. إليكم كيف تعمل في العادة: أنا أذهب لأتفقد موقعاً على الإنترنت، وهم يعرضون وضعي على قائمة عناوينهم الإلكترونية للاكتتاب المجاني في رسالتهم الإخبارية على الإنترنت. بعد ذلك، بشكل أسبوعي وأحياناً بشكل يومي، أتلقى بريداً إلكترونياً منهم. قد تكون رسالة تحمل أفكاراً ملهمة أو قد تكون مجرد رسالة إخبارية".

"أنا أتلقى [illegible]

تصلني من عدة جمعيات أنتمي إليها خاصة بالأعمال التجارية الصغيرة".

"بالضبط"، تابع جيريمي. "أنا وسمر اتصلنا بالعشرات من مالكي هذه المجلات الإلكترونية وقمنا بترتيبات للاشتراك معهم".

لقد ساعدت الفكاهة المتبصِّرة والمنتقصة من الذات أبراهام الفاضل ليكون رئيساً. وكرئيس أقنع لينكولن أميركا بأن العبودية كانت لاأخلاقية وظالمة ويجب إلغاؤها. كان لاقتناعه العميق بمساوئ العبودية بالنسبة للأمة وقدرته على الإقناع الفضل في "إعلان الإعتاق" الذي أبطل العبودية.

يقول الخبير في الإدارة مارشال ثوربر عن أسراره الثلاثة للإقناع، الإشراق والظلمة والتكرار: ارسم صورة تعبيرية مشرقة تصف المستقبل الإيجابي المثير إذا ما اتبع المستمع طريقة الأداء التي تنصح بها. وارسم صورة تعبيرية مظلمة تصف المستقبل الكئيب والمخيف فيما إذا لم يتبع ذلك الشخص نصائحك. وبعد ذلك كرر الرسالة (كما تفعل الإعلانات) حتى تصل الرسالة إلى مستمعك ويقوم تلقائياً بما اقترحت عليه.

بإمكانك تعلم الإقناع. بإمكانك تشذيب كلماتك وعباراتك ووضعها في قالب بديع تستثير من خلالها ردة الفعل التي تريدها.

كل شخص يريد شيئاً ما



كي تكون مليونيراً يجب أن تدرس دوافع الناس – أن تتعلم إدراك الرغبات التي تكمن خلف سلوك العامة. يقول الخطيب التحريضي زيغ زيغلار: "يمكنك الحصول على أي شيء تريده إذا ساعدت ما يكفي من الناس على الحصول على ما يريدونه". كل واحد منا يريد شيئاً ما. وكل ما ستحتاج إليه هو اكتشاف ما يريدونه وإعطاؤه لهم.

[illegible] فإذا أردت أن تكتشف ما يريده الناس حقاً، ينبغي أن تصغي جيداً بأذنك الخارجية والداخلية. قد تحصل أحيانا على الإجابة عن طريق طرح السؤال عليهم مباشرة، ولكنك في أحيان أخرى قد تحتاج إلى جس مواطن أكثر عمقاً فيهم أو التكلم إلى مساعديهم الشخصيين أو سكرتيراتهم



"لماذا سيدعونك تستخدم قوائم بريدهم الإلكتروني؟" سألت ميشيل.

"حسناً... كنت أعمل على هذا الأمر. إلى أن أرسلتنا ملكة النسور" – انحنى باتجاه سام– "في تلك المغامرة الصغيرة لتوزيع بطاقات العمل. هل تذكرون كيف عرض أحد الأشخاص على سمر ألف دولار لكي تعلمه؟"

قطبت سمر جبينها.

"عندما قالت ذلك، عندما كنا حول تلك الطاولة في الغداء، كل شيء وُضع في مكانه الصحيح في جزء من البليون من الثانية. وهكذا كنا سنبيع نوعاً من الكتب مقابل، لنقل 10 دولارات للكتاب الواحد. ولكن حتى نكسب مليون دولار، كان سيتوجب علينا أن نبيع 100,000 نسخة منه.

"لذا، ما سنفعله بدلاً من ذلك هو بيع 'حلقات دراسية مع سام.' العنوان الفعلي هو تدريب المليونير المتنور. وهو عبارة عن حلقة دراسية لمدة يومين مع الملكة نفسها. والسعر هو 1,000 دولار فقط. سام تمنح وقتها مقابل دفعنا 10 بالمائة إلى المؤسسة الخيريّة التي تختارها هي".

"إذاً، لقد أسقطت فكرة الكتاب؟" قالت رينيه وهي تنظر إلى ساعتها.

"مستحيل! إليك كيف سينجح. لدينا مليون اسم من 20 مجلة إلكترونية تتعامل بطريقة أو بأخرى بالأعمال التجارية الصغيرة أو بالتخطيط المالي أو إدارة الأموال الشخصية. خلال الأسبوع التالي، مقابل نسبة من الأرباح، كل تلك المجلات الإلكترونية ستعرض كتابنا، **المال يحبكم**، مجاناً إلى أي شخص يزور موقعنا على الإنترنت.

"نتوقع، بشكل متوسط، بأننا سنحمل 25,000 إلى 50,000 شخصاً على تحميل الكتاب المجاني على جهاز الكمبيوتر الخاص بهم. ثم، مع التسويق المنتشر... قد يتضاعف هذا الرقم مرتين أو ثلاث مرات. يتمثل هدفنا بجمع 100,000 اسم. ونحن سنرسل إليهم كلهم الكتاب المجاني، بالطبع. ولكن، حينئذ، هؤلاء الـ 100,000 [illegible]

بريداً إلكترونياً إلى كل واحد منهم بعرض لا يقاوم وهو العمل مع سماننا آن مونرو. ألف دولار لكل شخص، نحن بحاجة إلى 1,000 من أولئك الـــ 100,000 ليقولوا نعم. أي 1 بالمائة فقط. ألف شخص بألف دولار يعني مليون دولار".

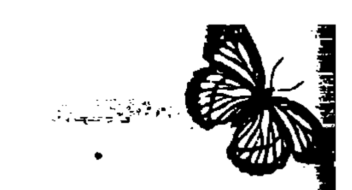
أو زملائهم أو أصدقائهم أو أقربائهم. عند سؤالك الأسئلة المباشرة وغير المباشرة وتأملك فيما يحتاجونه ويريدونه ويرغبون به، ستندهش من سرعة اكتشافك لكل ذلك.

أحياناً، ستحتاج إلى مساعدة. استخدم صديق لنا مستشاراً لمساعدته في حل نزاع بينه وبين الناشر الذي يتعامل معه. كان يريد من الناشر إنتاج نسخاً إلكترونية من كتبه ولكن الناشر كان يرفض. ذات يوم، وهما في نزهتهما الصباحية، أوقفه المستشار وقال له: "أغمض عينيك وتظاهر بأنك الناشر لدقيقة - لماذا تعارض النشر الإلكتروني؟" أجاب، "لأنني أملك استثماراً بقيمة 20,000,000 دولار في المطابع ولدي 168 مستخدماً يعتمدون عليّ". رائع! هاهو صديقنا يقدم نفسه على أنه يتفهم لماذا كان الناشر ممانعاً إلى هذه الدرجة. وأخيراً أصبحا قادرين على التوصل إلى تفاهم. في بعض الأحيان نحن بحاجة للاختلاء بأنفسنا والاسترخاء ورؤية الأمور من وجهة نظر الشخص الآخر لاكتشاف حل يرضي جميع الأطراف.

دعوت مؤخراً المسؤول التنفيذي لشركة كبرى من أجل عقد اجتماع، إلى جانب بوب، لاكتشاف احتمالات العمل. في البداية كان المسؤول فظاً ومتعجرفاً، ولكنني أصغيت إليه بانتباه ومن وراء كلماته عرفت بالضبط ماذا كان يريد - أن يقيم علاقات عمل مع شركات مقاولة تساوي مليار دولار معدة للانطلاق نحو العالمية. قلت له: "إذا تمكنا من مساعدتكم في تحقيق هذا الأمر، هل ستقابلوننا عندما سنذهب إلى نيويورك في المرة المقبلة؟" وذهبنا، وكان إفطار العمل ناجحاً بشكل لا يصدق، وقدمنا هذا المسؤول إلى السماسرة المتنفذين في المدينة. لقد كان شيئاً مذهلاً.

ولكن هذا الاجتماع لم يكن ليحصل لو لم أستمع بواسطة "أذني الداخلية" لما كان يريد هذا السيد.

تذكر فقط بأن كل شخص يريد شيئا ما، وتكمن مهمتك في اكتشاف ذلك الشيء.





"ويوا" صفَّرت رينيه. "أحب هذه الاحتمالات. اسمعوا يا شباب، ينبغي أن أذهب إلى العمل. سأجتمع بكل واحد منكم بعد المدرسة". علقت حقيبتها على كتفها وتوجهت نحو الباب.

المدرسة، فكرت ميشيل، وقد أحست بألم في قلبها. وعلى بعد عدة أبواب فقط من طلاب رينيه كان هناك ولداها...

"أنا بارعة في حفظ السر، أليس كذلك؟" قالت سام ضاحكة. "جيريمي وأنا نفكر فيما هو أبعد من فكرة الحلقات الدراسية الأصلية، أيضاً. سنقدم سنة من التدريب للمخلصين لكم مقابل 5,000 دولار. أعتقد بأننا سنتلقى القليل منهم".

"سام، لا تكوني متواضعة جداً"، قال جيريمي. "إنها خبرة ستغير من حياتهم وتساوي أكثر مما طلبنا. صحيح؟" مدّ جيريمي يديه على وسعيهما. "إنه الحل الأبسط. إنه موسى حلاقة أوكام".

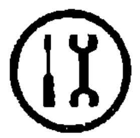
75 يوماً...

يقع مبنى المكاتب في ثاني أكبر شركة للألعاب في العالم في ضاحية من ضواحي مدينة صغيرة خارج بروفيدينس، رودو آيلاند. كان عبارة عن مبنىً قرميدي من طابقين على طراز الستينيات، بتصميم مستقيم ومتصل.

بالنسبة إلى ميشيل كان المبنى يشبه مبنى إيمرند سيتي (عنوان مسرحية لويليام دافيد) في نهاية شارع يلو بريك. كانت قد وصلت هي وتيلي إلى المكان بعد رحلة متعبة. رغم أن دنفر كانت ملتقى للخطوط الجوية، إلا أنهما اضطرتا لتبديل الطائرة في شيكاغو. لم تكن ميشيل تقدر تماماً الصعوبات التي يواجهها المرء عندما يكون مقيداً إلى كرسي مدولب، رغم مساعدة موظفي المطار وانتشار السلالم الخاصة بهذه الكراسي. أما بالنسبة لتيلي فقد حافظت على ابتهاجها طوال الرحلة. "ألس جميلاً أن [illegible]
[illegible]
موظف الدخول عبر ممر الطائرة.

الآن تلت ميشيل صلاة شكر لمرسوم المعاقين الأميركيين عندما ضغطت الزر الكبير الذي سيبقي الباب الأوتوماتيكي مفتوحاً بينما كانت تدفع تيلي إلى داخل

المهارات السبع المتعلقة بالمال لواسعي الثراء



لماذا يكسب بعض الناس في حياتهم 10 أضعاف ما يكسبه البقية منا؟ هل يعملون بجد أكثر منا بـــ 10 أضعاف؟ هل هم أكثر ذكاء منا بـــ 10 أضعاف؟ بالتأكيد لا. ولكن السر يكمن في أن الأشخاص الأثرياء بارعون في المهارات السبع المتعلقة بالمال. وكل شخص يمكنه تعلم هذه المهارات.

▲ **المهارة المالية 1 – القيمة**. ينظر الأثرياء إلى كل فاتورة بقيمة دولار واحد على أنها بذور نقود. كما تمتلك جوزة بلوط صغيرة القدرة على أن تنمو وتصبح شجرة بلوط ضخمة، كل دولار يملك القدرة على أن يكبر ويصبح شجرة نقود كبيرة. إذا خرَّبت جوزة من البلوط، فستموت شجرة البلوط الموجودة في داخلها. وكذلك الأمر سيحصل مع بذور النقود. الأثرياء يعرفون بأن دولاراً في اليوم يمكن أن ينمو ليصبح مليوناً من الدولارات، ولهذا السبب هم يحترمون كل دولار ينفقونه.

▲ **المهارة المالية 2 – التنظيم**. يتخذ الأثرياء بضع إجراءات إضافية في كل مرة ينفقون فيه نقوداً: (1) إنهم يتسوقون باحثين عن أرخص الأسعار، (2) إنهم يطالبون ويتوقعون تقديم حسومات، (3) إنهم يتفقدون إيصالاتهم ليجدوا إذا كان فيها أخطاء، (4) إنهم يحوّلون كل مصروف ينفقونه إلى نفقة عمل محسومة الضرائب، (5) إنهم يوازنون دفتر شيكاتهم بدقة (6) إنهم ينظمون إيصالاتهم [illegible] البيت أو المكتب. لا تأخذ هذه الأنشطة أكثر من دقيقة إضافية ولكنها تبني طمأنينة مادية طويلة الأمد.

▲ **المهارة المالية 3 – التوفير**. يحب الأثرياء ادخار المال عن طريق الإنفاق بحكمة. ولكنهم لا يتوقفون عند ذلك الحدّ، فهم يدخرون 10 بالمائة على الأقل مما يكسبون.





المبنى. عند الطاولة الأمامية أخذتا شارات لاصقة تشير إلى أنهما زائرتين. عندما كانت تعلق شارتها على طية صدر سترتها، نظرت ميشيل بعين العطف إلى صديقتها. كانت تيلي قد وضعت بقعاً من الحمرة على خديها الناعمين، بقعاً لم تكن متمازجة بشكل جيد، والقليل من أحمر الشفاه على شفتيها الرقيقتين. وفي حضنها كانت تمسك بكل عناية النموذج الأصلي الذي صنعته هي وصديقتها إليانور. ما كان ينقصه في الأناقة عوَّضه في التأثير - على الأقل بالنسبة لميشيل. كان دباً أرجوانياً زاهياً ذا جذع كبير بطريقة غريبة، حتى بالنسبة إلى لعبة، والدرزات كانت منحنية بشكل أخّاذ. ولكن وجهه المحاك بطريقة يعوزها الإتقان مع الزرين الأسودين اللذين يمثلان العينين كان ينضح بالحب إلى درجة أن ميشيل كانت تشعر بالألم كلما نظرت إليه. على أي حال، الأمر الذي كان واضحاً بالنسبة لها أيضاً هو أن هذا الاجتماع لم يكن ليحصل لولا العلاقات التي كانت تملكها تيلي مع الشركة.

في نهاية عملية التصنيع قدم جيريمي يد المساعدة في الجزء المتعلق بالإلكترونيات، وعصبية ميشيل هدأت عندما فكرت في اللحظة التي سيشغلون فيها الرسالة التي سجلتها كورتني إلى ابنها بصوتها الرقيق الباعث للطمأنينة.

كانت غرفة الاجتماعات تقع على بعد 100 قدم إلى يمين ردهة الانتظار. كانت تيلي تعرف الطريق ولذلك تبعتها ميشيل. عندما ضغطت ميشيل على الزر ثانية كي تدخل تيلي، أصيبت بالاندهاش عندما وجدت بأن الغرفة كانت أصغر وأبسط مما كانت تتخيل. كانت مجهزة بطاولة وكراسٍ وتلفزيون وفيديو فقط. حتى أنه لم يكن هناك أي شيء على الجدران.

في الداخل حياهما عضوان من لجنة المدراء التنفيذيين كانا في انتظارهما - جيل رانسون، امرأة صغيرة الحجم في الخمسينيات من عمرها تشغل منصب رئيسة قسم الألعاب، وبول مارشال، شاب في الثلاثينيات من عمره، مسؤول عن اكتساب الدمى الآتية من العالم. عندما دخل الآخرون، العديد منهم عانق تيلي. الجميع هناك إما عملوا مع تيلي في احد المجالات أو سمعوا بها منذ انضمامهم إلى الشركة. لقد أكد ترحيبهم الحار ما قالته تيلي بكل واقعية عن نفسها: وهو أن سمعتها سبقتها. لو قالت إن لعبة ما ستكون لعبة رابحة، فاحتمال نجاحها 9 من 10.

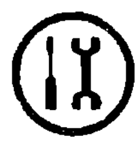
▲ **المهارة المالية 4 - الاستثمار.** للأثرياء نظام معين لاستثمار أموالهم. تخيل أن هناك مجموعة من السلال تودع فيها أموالك. السلة الأولى هي سلة الطوارئ. ضع في هذه السلة مدخراتك التي تعادل 10 بالمائة من دخلك حتى تجمع فيها على الأقل نفقات معيشة ثلاثة أشهر تُدَّخر في حساب مصرفي مضمون. عندما تمتلئ هذه السلة دع الفائض من هذه الـ 10 بالمائة يذهب إلى واحدة من ثلاثة سلال إضافية - الاستثمارات المحافظة والاستثمارات المغامرة باعتدال والاستثمارات المغامرة جداً. اتصل بمستشار في الاستثمار لكي يساعدك في وضع مدخراتك في هذه الأنواع الثلاثة من الشركات التعاونية. ينبغي أن تُقتطَع النقود تلقائياً من حسابك المصرفي حتى لا تنسى ذلك أبداً.

▲ **المهارة المالية 5 - الكسب.** يملك الأثرياء موارد دخل متعددة (MSIs) خارج عملهم. وهذا الكتاب مكرس برمته لتعليمك كيف تزيد طاقة الدخل لديك إلى أعلى درجة ممكنة.

▲ **المهارة المالية 6 - الوقاية.** الأثرياء يحمون أنفسهم بالاتحادات والشركات والشراكات المحدودة والأنواع القانونية الأخرى من الشركات.

▲ **المهارة المالية 7 - شاركه.** الأثرياء كرماء جداً، لأنهم يهبون على الأقل 10 بالمائة من مالهم. ويكمن السر في أن المال يتضاعف بشكل أسرع عندما يُقسَّم. إننا نشجعك على تأسيس إرث سيطيل من عمرك. ازرع أشجار المال ليقطف ثمارها الآخرون. هذا هو الرخاء الاقتصادي الحقيقي.

التفاوض من موقف الوفرة



يتبع المليونير المتنور طريقة مبدئية في التفاوض. بمعنى أنه في أي صفقة يحدث فيها تفاوض يهدف المليونير المتنور إلى التعاون مع الطرف المفاوض لإيجاد وضع يربح معه الجميع. لا يمكن أن يكون هناك أي خسارة لأي شخص في الصفقة.



تأخر عدة أعضاء من كبار الإداريين لارتباطهم باجتماعات مختلفة، لذا كان هناك مجال من 20 دقيقة لتبادل الحديث. لم تتكلم ميشيل كثيراً، فهي لم تكن تعرف أحداً، بالإضافة إلى عصبيتها التي تعود إليها، بعكس تيلي، كيف كانت تيلي مسترخية إلى هذا الحد؟ في كل الأحوال، لقد عملت تيلي بجد كأي فرد آخر من فريق ميشيل.

مع وصول المرأة المسؤولة عن تطوير المنتج، أعطى المدير التنفيذي الأول مقدمة موجزة عن تيلي وحول الكلام إليها.

رفعت تيلي الدب المحشو وكأنه حفيدها الجديد. "سيداتي سادتي – يجب أن أقول إنني سعيدة لرؤية عدد أكبر من السيدات مما كان عليه الحال منذ 50 عاماً–"

أغمضت ميشيل عينيها.

"– لطالما تساءلت طوال العقد الماضي ما إذا كنت أملك دمية أخرى ويبدو بأنني ملكتها، هاهي".

فتحت ميشيل عينيها ثانية. حتى في الضوء المشع الذي يفقد المرء جاذبيته، كانت تيلي متألقة وكأن هشاشة جلدها كانت تسمح لروحها بالإشعاع من خلاله. كانت تيلي، التي لم تعد تلك المرأة المعاقة الضعيفة، تظهر من الخارج ما أتت ميشيل لرؤيته من الداخل.

"كلكم تعرفون بأنني أردت دائماً أن أقدم الدمى إلى السوق، ليس بهدف كسب المال فقط وإنما بهدف تقديم العون والفائدة إلى الأطفال وآبائهم. لا بد أنكم رأيتم الكثير من الحيوانات المحشوة، وفي السنوات الخمس الماضية رأيتم كل الأدوات الميكانيكية التي يمكن أن نكون قد تخيلناها – لماذا، حفيدتي تملك قرصاً مدمجاً سيعلمها الشطرنج– ولكن هذا شيء خاص".

أمسكت تيلي الدب قريباً من خدها وضغطت عليه قليلاً، فانبعث من داخله صوت كورتني الرقيق. "حبيبي، أنا أفكر بك الآن، أتمنى أن تحلم أحلاماً جميلة، جد."

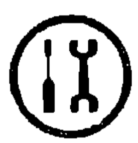
أطبق الصمت على الغرفة أثناء استكمال بقية الرسالة. رغم أن كورتني لم تكن أماً لأي شخص موجود، ولكنها قرأتها وصورة ابنها في ذهنها، وحب الأم الواضح لابنها عبر الغرفة كلها كرائحة لطيفة.

وهذا يعني بأن أي "مفاوضة" هي وليدة خلق آتٍ من "محيط الوفرة". ومن هذا المحيط لا ينتج المليونير المتنور إلا الوفرة. أي أن كل المفاوضات التي يجريها المليونير المتنور هي أعمال أخلاقية وصادقة وتولد حالة ربح/ربح.

يفاوض المليونير المتنور من موقع ممثل نقابي، أي أنه يفاوض من أجل تكوين ثروة تحسن من حياة الجميع بلا استثناء. الهدف هو إغناء نفسك وفي الوقت نفسه إغناء الآخرين. ليس الهدف من التفاوض هو الربح من نفقات شخص آخر، بل الهدف هو زيادة ما هو ممكن. يُعرَّف النجاح بكم تصبح الفطيرة أكبر بعد التفاوض مما كانت عليه قبله.

وبهذه الطريقة يصبح التفاوض نعمة لجميع المشاركين.

إدارة النشاط



جدول قيم المليونير المتنور. النصائح العشر التالية يمكن أن تقدم لك فرصة أكبر في إضافة أنشطة أخرى ليومك.

▲ **النصيحة 1 – ركِّز على القليل الضروري.** خمس وثمانون من الأشياء التي تقوم بها مسؤولة عن 15 بالمائة فقط من نتائجك، والعكس صحيح. قم فقط بالأشياء الضرورية وستصل إلى مبتغاك بسرعة أكبر وجهد أقل.

▲ **النصيحة 2 – تعلم كيف ترجئ! التأجيل أمر حيوي بالنسبة لنجاحك.** ما عليك إلا أن تتأكد من تأجيل الأمور المناسبة. أرجئ 85 بالمائة وتصدى للــ 15 بالمائة الباقية. الخاسرون يقومون بالعكس. إنهم يتصدون للــ 85 بالمائة ويرجئون الــ 15 بالمائة.

▲ [illegible] 15/85

البنود التي تحتل الأولوية العليا في أعلى القائمة في مربع الــ 15 بالمائة والبنود التي تحتل الأولوية الدنيا في الأسفل. اعمل فقط على البنود التي تشغل أعلى قائمتك.





بعد توقف محسوب زمنه بدقة متناهية، تابعت تيلي حديثها بنبرة أكثر عملية واصفة الفوائد المرتجاة من هذه اللعبة. كان تصميم الدب المحشو فريداً وزاهياً وباعثاً على المرح. صُمم الجسد على شكل وسادة حتى يتمكن الطفل من أخذه إلى السرير. ولكن الجمع بين الحيوان المحشو والرسالة الموجهة إلى شخص معين هو الذي وضع الدمية على القمة. ساعدت تيلي اللجنة على تصور كيف سيكون الأمر عندما يكون بإمكانهم ترك رسالة خاصة لابنهم أو لابنتهم ليسمعوها دائماً وفي أي وقت يرغبون. قصة، قصيدة، أغنية، دعاء.

أخبرتهم عن البدعة الجديدة لإطارات الصور التي يقبل الأجداد على شرائها بالملايين في كل أنحاء العالم. إطارات الصور تتكلم لأن الجد أو الجدة يمكنهما ترك رسالة للعائلة مع صورتهما. ولكن هذه أكثر قوة منها، لأن الطفل لا يمكنه معانقة صورة موضوعة ضمن إطار.

"إن كان منكم من لديه أطفالاً صغاراً، وأنا أعني الأطفال الذين لم يتحولوا إلى مراهقين بعد، فأنا أراهن بأنكم تضطرون لتركهم في المنزل بداعي السفر من حين لآخر. كما أنكم تضطرون لتركهم يومياً لتذهبوا إلى العمل. تخيلوا بأن طفلتكم قد اشتاقت إليكم إلى حدٍّ كبير وكل ما هي بحاجة إليه هو الضغط على زر صغير لتجدكم معها".

ضحك أحد الرجال المسنين الموجودين مقهقهاً. "أنا معجب جداً بما تقولين ولكن، اللعنة، أولادي في الثلاثينيات من أعمارهم".

نظرت إليه تيلي بحدة. "فكر بأحفادك إذاً".

خلال فترة الصمت القصيرة التي تبعت ذلك، تمعنت ميشيل بحذر في كل الوجوه الموجودة في الغرفة. كانوا مفتونين وكأنهم قد نُوِّموا مغناطيسياً. ولكن تيلي كانت قد حذرت ميشيل من أن ذلك ليس سوى المرحلة الأولى، والحاسمة. ولكنهم كانوا مضطرين لاستباق أي اعتراضات [illegible] الاعتراضات إذا لم يُعبَّر عنها الآن وهنا، فسيُعبَّر عنها لاحقاً، إما بواسطة اللجنة أو بائعي الجملة أو بائعي المفرّق - أو الزبائن.

بدأت تيلي بإبراز بعض الاعتراضات المحتملة والإجابة عنها، الأمر الذي

▲ **النصيحة 4 - كافئ نفسك على الأشياء الصحيحة التي قمت بها.** هناك كتاب عظيم لمايك لوبوف يدعى GMP: أعظم مبدأ للإدارة في العالم. إليك الكتاب في كلمات قليلة: الأشياء التي تُكافَئ تُنجَز. إذا كافأت نفسك لما قمت به من أمور إيجابية، فستنجزها جميعاً... بدون جهد تقريباً.

▲ **النصيحة 5 - قم بالأشياء التي تخشاها أولاً.** أي الأنشطة التي تخشاها أكثر من البقية في قائمتك؟ عندما تبدأ يومك، اسأل نفسك، "ما هي الأنشطة التي أخشاها اليوم؟" ابدأ يومك بهذا العمل. بواسطة تدريب نفسك على القيام بالأشياء التي تخشاها أولاً، ستحث نفسك بدون وعي منك على التصدي لأصعب المهام.

▲ **النصيحة 6 - خصِّص ساعة للتخطيط يومياً.** خذ بضع دقائق يومياً - لا حاجة لأن تكون ساعة - من أجل التخطيط. التخطيط يشبه التدريب الذي يجريه الممثلون على الأداء قبل الصعود إلى خشبة المسرح. لا تصعد إلى خشبة الحياة بدون التدرب على أدائك.

▲ **النصيحة 7 - تمرَّن.** إنه يساعدك على العمل بجد أكبر ولوقت أطول وعلى التفكير بوضوح أكبر أيضاً. يعزز التمرين من صحتك ويطيل حياتك. عندما نتمرن، نحن نستمع إلى أشرطتنا حتى نقوم بالنشاطين معاً، وبهذه الطريقة نحن لا نمرن أجسادنا فقط وإنما نمرن عقلنا في الوقت نفسه.

▲ **النصيحة 8 - رتِّب أنشطتك.** استغل وقت انتظارك بشكل مثمر. قم بشيئين في وقت واحد. اسمع إلى الأشرطة وأنت تتمرن أو تقود السيارة أو تقف في الصف. اسأل نفسك دائماً هذا السؤال: "هل هذا هو الاستغلال الأمثل لوقتي؟"

▲ **النصيحة 9 - اكتب أهدافك يومياً.** لقد تعلمنا ذلك من برايان تراسي الذي يكتب أهدافه الأهم كل يوم. راجع الاكتشاف الثاني عشر، للمزيد من المعلومات (بالمناسبة، يعتبر كتاب برايان "كُلْ ذلك الضفدع. استمتع بوجبتك!" كتاباً ممتازاً حول إدارة الوقت).

▲ **النصيحة 10 - فقط قل "لا".** لا تدع الآخرين يفرضون عليك ما لا تريده. أحياناً يجب أن تقول لا.



حرك اللجنة من جديد. رفعت المرأة المسؤولة عن تطوير المنتج الجديد يدها كي تتكلم. "كما تعرفون، لطالما أحسست بأن هذه الأشياء تشبه تقريباً نوعاً من السيطرة على العقل. ربما أكون الشخص الوحيد الذي يفكر بهذه الطريقة، ولكنني قلقة فقط بهذا الخصوص".

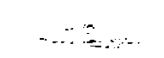
شكرت ميشيل ربها مرة أخرى، ولكن هذه المرة من أجل التحضير الجيد الذي هيأتها به تيلي. "إذا كنت تريدين التكلم عن السيطرة على العقل، فالأحرى بك أن تفكري في الـ 50 ساعة التي يقضيها الأطفال العاديين في هذا البلد أسبوعياً أمام التلفزيون. هذه هي السيطرة على العقل. ألا تعتقدين بأن على الآباء أن يتحكموا على الأقل بدقيقة واحدة من حياة أطفالهم؟ الدقيقة التي سجلوها؟ لقد حان الوقت للآباء للتحكم بالبرمجة وهو يبدأ بهذه الدقيقة التي يسجلوها لأطفالهم".

علّق أحد الرجال، يلبس ربطة عنق صفراء، قائلاً، "بعض الدراسات التي رأيتها تشير إلى أن النساء تكره تسجيل رسائل على أجهزة كهذه. إنهن ينزعن للكمالية في أي شيء يقمن به كأمهات، ولذلك فهن لا يفعلن شيئاً ما لم يكن واثقات من أنه كامل. إنه أشبه بالمانع النفسي الذي يشعر به المؤلف وينهيه عن إكمال قصته".

"دع الآباء يقومون بذلك إذاً"، قال رجل آخر مازحاً، رغم أن كل ما حصل عليه هو بعض النظرات المستاءة من النساء الحاضرات.

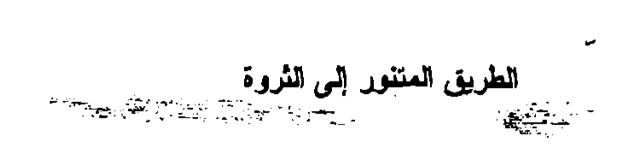
تجاهلت تيلي النكتة والنظرات المستاءة وهي تجيب على هذا القلق. "نحن سنرفق مع هذه اللعبة كتيباً يحتوي على نصوص مدة قراءتها دقيقة واحدة يمكن أن يستفيد منها الآباء. وهو يغطي تقريباً كل شي جميل وسار". سيحوي الكتيب قصصاً للنوم مدتها دقيقة واحدة، حديثة وكلاسيكية، كلمات أغنيات للذين يملكون الجرأة الكافية للغناء، عدة نصوص تهدف إلى مساعدة الطفل في التغلب على مخاوف الطفولة الشائعة مثل العتمة والكوارث والموت، والصعوبات الشائعة مثل تبلل الفراش والخجل. أكدت لهم تيلي بأن الفئة الأخيرة قد أعدت بواسطة أطباء [illegible]

أطبقت ميشيل شفتيها لتمنعهما من الابتسام. واصلت تيلي قصتها الملفقة. "حتى أننا سنقدم المزيد من النصوص في موقعنا على الشبكة. وما على الآباء إلى الدخول إلى الإنترنت وتحميلها مجاناً". غمزت بطرف عينها.



مراجعة بدقيقة واحدة للمهارات والأدوات

1. **أنت، الفرد، أصبحت تملك القوة الآن.** في عصر الكمبيوترات الرخيصة والأجهزة اللاسلكية المحمولة ووسائل الاتصال الرخيصة والمنتشرة في كل مكان أنت الآن تمتلك أو يمكنك أن تمتلك وسائل الإنتاج.
2. **ينبغي أن تمتلك وتعرف كيف تستخدم كل واحدة من هذه الأدوات.** الكمبيوترات والأجهزة المحمولة باليد وأجهزة المودم أصبحت كلها جزءاً من رافعة المليونير المتنور. يُعتبر امتلاك هذه المواد "الأدوات" ومعرفة كيفية استخدامها "المهارات" أمراً جوهرياً بالنسبة لنجاحك. إنه الغراء الذي يربطك بإحكام بكل العناصر الأخرى في رافعة المليونير الخاصة بك.
3. **أتقن قوة الإقناع.** إن للشخص الذي اختار إتقان مهارة الإقناع يستطيع التأثير في الملايين من البشر حول العالم. بإمكانك تعلم الإقناع. بإمكانك تشذيب كلماتك وعبارتك ووضعها في قالب بديع تستثير من خلالها ردة الفعل التي تريدها. يريد الناس شخصاً يقنعهم ويرشدهم إلى الاتجاه الصحيح. يمكنك أن تكون ذلك الشخص.
4. **الأثرياء بارعون في المهارات المالية السبع.**
   - ▲ المهارة المالية 1 – القيمة: كل فاتورة بقيمة دولار واحد هي بذور نقود.
   - ▲ المهارة المالية 2 – التنظيم. نظِّم كل قرش من مالك.
   - ▲ المهارة المالية 3 – التوفير. ادخر على الأقل 10 بالمائة مما تكسب.
   - ▲ المهارة المالية 4 – الاستثمار. احصل على نظام لاستثمار أموالك.
   - ▲ المهارة المالية 5 – الكسب. احصل على موارد من الدخل خارج وظيفتك.
   - ▲ المهارة المالية 6 – الوقاية. احمِ نفسك بواسطة شركات قانونية.
   - ▲ المهارة المالية 7 – المشاركة. امنح على الأقل 10 بالمائة من دخلك.
5. يتبع المليونير المتنور طريقة مبدئية في التفاوض. في أي صفقة يحدث فيها تفاوض يهدف المليونير المتنور إلى التعاون مع الطرف المفاوض لإيجاد وضع [illegible] خسارة لأي شخص في الصفقة.
6. جدول قيم المليونير المتنور. خمس وثمانون من الأشياء التي تقوم بها مسؤولة عن 15 بالمائة فقط من نتائجك، والعكس صحيح. قم فقط بالأشياء الضرورية وستصل إلى مبتغاك بسرعة أكبر وجهد أقل.




عبَّرت امرأة أخرى، سمراء حادة الملامح، عن قلقها بأن اللعبة قد تكون إلى حدٍّ ما متطورة تقنياً بالنسبة لبعض الآباء الذين يجدون صعوبة مع مثل هذه الأمور الإلكترونية".

كانت ميشيل مستعدة مرة أخرى. "أعرف بأن بعض الناس في العادة كانوا يواجهون بعض الصعوبة تسجيل أصواتهم على عدة آلات مختلفة. ولكن الطريقة التي صممنا بها هذه أكثر سهولة من جهاز الرد على المكالمات الهاتفية، وأسهل بـ 10 مرات من برمجة الرسائل الصوتية على هاتفكم الخلوي، الأمر الذي يضطر الجميع تقريباً للقيام به في هذه الأيام. بلمسة على زر واحد يستطيع الشخص أن يسجل أو يمحو أي رسالة بكل سهولة ويسر".

بدت المرأة السمراء وكأنها قد هدأت قليلاً. "ماذا عن الأولاد الذين يدخلون إلى المخزن ويسجلون رسائل على الدمى المعروضة فوق الرفوف؟ لأنني أتصور بأنك تريدين للآباء أن يكون لديهم الإمكانية لتجربة ذلك، أليس كذلك؟"

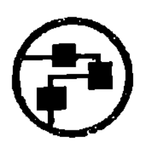
عندئذ، تكلم رجل آخر كان قد عرَّف عن نفسه سابقاً بأن يعمل في قسم تطوير المنتجات. "هذا أمر تملك خبرة واسعة فيه". جال بنظره حوالى الطاولة، "ربما عرفتم ماذا كانت آمي تقصد بقلقها – مراهقون يأتون ويسجلون رسائل بذيئة على الدمى. هذا شيء لن يحصل مع دمى هاسبرو. وحتى بعد الشراء، يمكننا إعدادها بحيث يتحكم الآباء بتثبيت الرسالة التي يريدونها بحيث لا يمكن لأحد تغييرها".

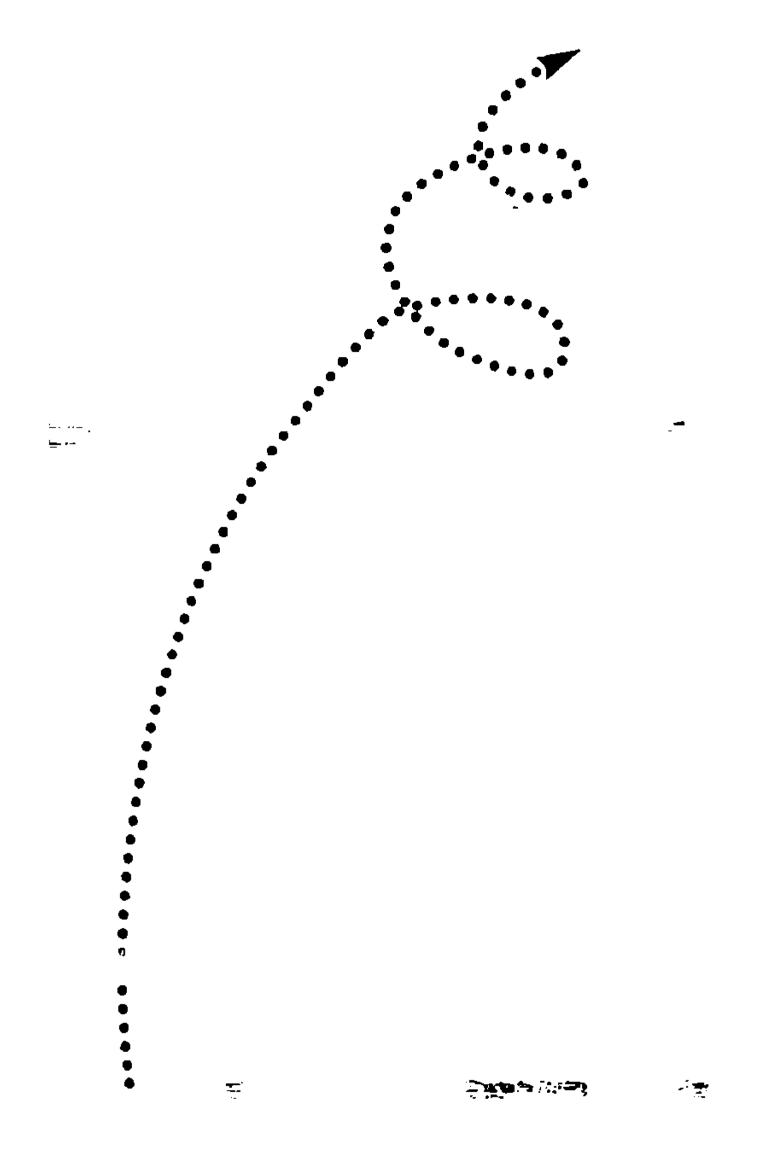
استمر تبادل الأفكار لفترة من الزمن. ومع طرح والتخلص من هذه المخاوف ارتفع مستوى الإثارة بشكل ملموس. أدركت ميشيل بأنها كانت تجلس في غرفة مليئة بالمحترفين المتمرسين بينما راحت تثب أفكار التسويق والتعليب والتصميم عبر الطاولة ككرة تنس.

بطريقة ما، خفية، انتقل الاجتماع من مناقشة "إذا" [illegible]

أخبرتهم تيلي بأن هذا الدب بحاجة ماسة ليكون قيد الإنتاج في أقل من 90 يوماً، قال لها الرجل ذو ربطة العنق الصفراء إنها كانت، ولأول مرة، مجنونة حقاً ووافقه على ذلك الجميع بحماس. "12 إلى 18 شهراً هو الزمن الطبيعي بالنسبة لنا".

الأنظمة









كانت تيلي قد أخبرت ميشيل من قبل بأنها تعرف الأشخاص الذين تدعوهم سام القوة "التي تجعل الأمور تحدث". إذا جاءت كلمة من أعلى تقول إن هذه اللعبة يجب أن تُنجَز بسرعة، فهذا سيحدث. لم يكن هناك أحد في الغرفة يتذكر بأن هناك دمية أُنجزت في اقل من أربعة أشهر، ولكن تيلي بدت واثقة من أنها ستفوز في النهاية.

في هذا الجو من الثقة بالنصر أمضوا الجزء المتبقي من الاجتماع في ابتكار الاسم. مروا بمئات الكلمات المقفاة إلى أن قالت ميشيل، التي كانت صامتة في هذا الجزء من النقاش، بدون تفكير: "الدب الذي يبقينا معاً دائماً".

علت الأصوات وأومأت الرؤوس بالتأييد. ثم أكملت ميشيل كلامها، "عندما كان زوجي يضطر لمغادرة المنزل للعمل، وذلك أمر كان يحدث في أغلب الأوقات، كان يقبل الولدين ويقول لهما، 'لا تقلقا، حتى لو لم تستطيعا رؤيتي، اعرفوا بأنني معكما دوماً'".

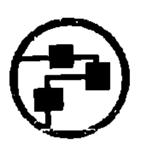
رغم أن ما ستقوله كان من النوع المر الحلو، إلا أن ميشيل قالته: "الدمية ستذكر الطفل بأن أباه وأمه سيكونان معه دائماً، مهما كان المكان الذي يمكن أن يكونا فيه". ونيكي وحنا، سأكون معكما قريباً.

73 يوماً...

بعد عودتهما من الاجتماع مع شركة هاسبرو، تابعت ميشيل المهمة وذهبت إلى دار البلدية للبحث عن من يمكن أن يكون قد تخلَّف عن دفع رهوناته. وجدت ميشيل بأن هناك العشرات والعشرات من حالات التخلف قد حدثت في الأيام الـــ 30 السابقة. لماذا لا يدفع الناس الدفعات المستحقة على منازلهم؟ ولكنها تذكرت في تلك اللحظة كيف تخلفت هي أيضاً عن الدفعات المستحقة على منزلها. بوضع هذه الذكرى في ذهنها تابعت ميشيل بحثها في ...

بغض النظر عن المشاكل التي دعت هؤلاء المالكين للتخلف عن الدفع، إلا أن ملكياتهم كانت متنوعة جداً، منازل غالية، منازل رخيصة، ملكيات مشتركة، ساحات خالية، منازل ريفية.

فكر الأنظمة



تخيّل هذا الوضع. إنه وقت متأخر من بعد الظهر وأنت تعب. لديك موعد عشاء مهمّ في ذلك المساء ولهذا تقرر بأخذ قيلولة لمدة ساعة. وبدلاً من ضبط المنبه طلبت من صديق كان في زيارة لك أن يوقظك بعد ساعة.

بعد ساعتين، يوقظك صديقك، فتسأله، "لماذا لم توقظني بعد ساعة؟" يجيبك بأنه اعتقد بأنك طلبت منه إيقاظك بعد ساعتين وهذا ما فعله. لذا، كان عليك الاستعجال وتحضير نفسك بسرعة وأنت تدمدم مع نفسك وتقول بأنه كان يتوجب عليك ضبط المنبه بدلاً من الاعتماد على صديقك. فلو فعلت ذلك، لما كان عليك أن تستعجل لكي تحضّر نفسك.

استنتاجك صحيح. وتحليلك لما حدث يراجع النظام الذي استخدمته. إن إخفاق صديقك في إيقاظك ناتج عن سوء الاتصال، فهو إما لم يسمعك جيداً أو أنك أخطأت في التهجئة.

كما ذكرنا سابقاً، إن إلقاء اللوم على الآخرين أو على نفسك لا يصدر عن انسجام مع النفس. إن النظر إلى المسألة من زاوية المسؤولية الشخصية، في كل الأحوال، أفضل من إلقاء اللوم على نفسك أو على الآخرين. إذاً، كيف تكون "مسؤولاً" في هذه الحالة؟ تكمن الإجابة في فكر الأنظمة.

الدكتور إدواردس ديمينغ هو الإحصائي الأميركي الذي يُنسَب إليه جلب تطبيقات النوعية إلى اليابان. قبل وصوله إلى هذا البلد في العام 1950، كانت [illegible] لكن الملصقة ذاتها أصبحت الآن مرادفة للنوعية الممتازة.

ماذا فعل ديمينغ لتعليم اليابانيين تحقيق مثل هذا التغيير في نوعية منتجاتهم؟ الجواب بسيط تماماً، وعميق في الوقت نفسه. اعتماداً على سنوات طويلة من





بعد نصف ساعة تقريباً من كتابة أسماء وعناوين هذه الملكيات، قررت ميشيل استخدام حدسها. بدت هذه الخطوة غريبة بعض الشيء، ولكن كانت تعرف بأن عليها الاستفادة من الشبكة غير المحدودة - إذ لم يكن هناك حقاً طريقة منطقية لفرز هذه المعلومات الكثيرة. لذا، قلبت الصفحات واحدة بعد واحدة بعد واحدة، مستبعدة أكبر قدر ممكن من التفكير الانتقادي. تجاوزت العديد من الملكيات التي كانت تقدم أسعاراً جيدة، لمجرد أنها لم تجعلها تحس بأي شيء.

في نهاية الأمر، استقرت ميشيل على ثلاث ملكيات من بين 200 ملكية مختلفة تخلّف مالكها عن الدفع. ومن هذه الملكيات الثلاث كانت هناك واحدة تبدو بأنها تقف بشكل بارز بين البقية.

كانت قيمة الرهن المأخوذ عليها 35,000 دولار، وبما أن مدة التخلف عن الدفع كانت تبلغ الشهرين، فقد كان الموعد النهائي لحبس الرهن على بعد أسبوعين فقط. نسخت ميشل العنوان؛ كانت الملكية تقع في حي جيد نسبياً. قررت أن تمر بها لتجد ما إذا كانت في حالة جيدة أيضاً، ولتحاول بالمناسبة تخمين قيمة العقار بوجود الرهن عليه.

فيما بعد، عندما سألتها رينيه كيف اختارت تلك الملكية بالتحديد، وجدت شرح ذلك بواسطة الكلمات أمراً شبه مستحيل. وأقرب وصف تمكنت من الخروج به هو أنها بطريقة ما كانت ترى من خلال تلك الأرقام القصة التي تقع خلفها. هي لم تستطع تصور المالك بالضبط ولكنها سمعت شخصاً يطلب المساعدة.

تبين أن المالكة كانت أرملة تدعى جاين جاسكو. والملكية عبارة عن منزل ريفي يقع في القسم الجنوبي من ريفردايل على أرض مزينة بجنائن محكمة التصميم. كما كانت الوحدات السكنية في حالة ممتازة، أو على الأقل كما بدت من الخارج. لاحظت لافتات كُتب عليها "للبيع" على عدة نوافذ.

تفقدت ملاحظاتها ثانية للتأكد – هناك رهن أول بقيمة 35,000 [illegible]
بدون اي رهونات أخرى. إذا، مهما كان الشخص الذي يملك هذه الوحدة السكنية فهو على بعد أسبوعين فقط من خسارة مبلغ كبير من المال.

اقتربت ميشيل من الباب الأمامي بشيء من الخوف. تذكرت كم كان صعباً

التحليل الإحصائي، كان ديمينغ قادراً على الجزم بأن 94 بالمائة من كل حالات الفشل ليست لأن الناس لا يريدون القيام بعمل جيد. في الواقع، معظم الناس يريدون القيام بعمل جيد.

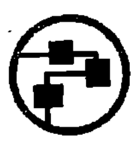
إذاً، ما هو السبب إذا لم يكن الناس؟ إنه النظام. لقد فشل النظام في 94 بالمائة من الحالات، وليس الناس.

إن كنت قد أخفقت يوماً في مغامرة تجارية ولمت نفسك لذلك، ربما من الأفضل لك أن تعيد التفكير في السبب الحقيقي. تعتمد إمكانية تكوين حرية مالية على الأنظمة التي تستخدمها.

المليونيرات المتنورون يبحثون عن الأنظمة الناجحة قبل تشغيل آلات صنع المال الخاصة بهم. يمنحك امتلاك النظام المناسب رافعة هائلة.

هذا هو جوهر فكر الأنظمة.

أنظمة ثراء متخصصة



هناك العشرات من أنظمة تحقيق الأرباح. تشكّل أحرف كلمة نظام بالإنكليزية "System" عبارة:

Save Your Self Time Energy Money™

تعني هذه العبارة أنك عندما تملك نظاماً، فإن هذا النظام سيوفر وقتك وطاقتك ومالك. [illegible] في البداية، اذا كنت لا تملك نظاماً، فمن المستحيل تقريباً أن تنجح.

شرح بوب هذه النقطة ذات مرة إلى حلقة دراسية صغيرة. وضع على الطاولة لبادة مخملية زرقاء يستخدمها الصائغ وفي وسطها وضع عدسة الصائغ المكبرة وملقطين خاصين ومجموعة من 50 ألماسة متلألئة.





بالنسبة إليها أن تخسر المنزل بعد وفاة جيديون، وكذلك تذكرت التجربة السلبية التي خاضتها والدة سمر لدى بيعها منزلها.

رنت جرس الباب، ثم عدّلت قميصها الخارجي وتنورتها بينما كانت تنتظر. بعد دقيقة كاملة رنت الجرس ثانية. أخيراً، فُتح الباب ليكشف عن امرأة بيضاء الشعر، صغيرة الحجم، محدودبة بشكل خفيف، مع نظرة مرتبكة ولكن مشاكسة إلى حدٍّ ما. بدت أصغر قليلاً من تيلي، ولكن الثوب المنزلي العتيق الذي كانت تلبسه والروائح العفنة التي كانت تفوح من داخل المنزل تكشف عن حياة أقل تنظيماً وربماً ذهن أقل حدة.

تكلمت ميشيل ببطء (وربما بصوت مرتفع قليلاً). "مساء الخير يا سيدتي، اسمي ميشيل إريكسن". ثم قدمت لها بسرعة رخصة القيادة الخاصة بها، ولكن المرأة تجاهلتها. "هل أنت السيدة جاسكو؟ اعذريني لإزعاجك في هذا المساء، ولكنني وجدت بأن منزلك مدرج على قائمة البيوت التي على وشك إقامة الحجز عليها".

تكلمت السيدة جاسكو بصوت أجش لمدخنة قديمة، رغم أن ميشيل لم تشم أو ترى أي دليل على استخدام التبغ. "أنت تقريباً الشخص العاشر الذي يأتي ويقول لي ذلك، وأنا أقول لهم دائماً أنهم مخطئون حتماً. لقد وضعت كل مدخراتي على هذا المنزل عندما اشتريته وأول شيء أفعله عندما أحصل على شيك براتب زوجي التقاعدي هو دفع ما يتوجب عليّ دفعه كل شهر". أمسكت بيدها المليئة بالعقد قبة ثوبها المنزلي، "وهكذا، كما ترين، ليس هناك أي احتمال بأن يُحجَز على منزلي".

هذا هو الرفض الأول. قالت ميشيل لنفسها. اعذريني سيدتي، أنا لا ألومك لانزعاجك من هذه التطفلات، ولكنني أكره حقاً أن أراك تخسرين منزلك بسبب بعض سوء الفهم. هل أنت متأكدة تماماً من أنك تدفعين ما يستحق عليك شهرياً؟ هل يمكن أن تريني أي فاتورة ملغية؟"

"لن أدعك تدخلين إلى المنزل". قطبت السيدة جاسكو حاجبيها ثم بدأت بإغلاق الباب.

الرفض الثاني. ولكن كيف ستتجاوزين هذه؟ فتحت ميشيل ملفها، وهي تضغط

"هذه الأحجار المتلألئة ليست ألماسات. توجد في هذه المجموعة 49 قطعة مكعبة من أكسيد الزركونيوم (ألماس مزيف) وواحدة حقيقية فقط، ولكنها ألماسة ثمينة جداً. إذا استطعتم إيجادها فسأعطيها لكم. هل يود أحد منك أن يجرب حظه؟"

فتطوّع الجميع بالطبع. "هناك مشكلة واحدة فقط؛ لديكم 60 ثانية فقط لإيجادها".

واحداً تلو الآخر، حاولوا إيجاد الماسة الحقيقية ولكن مع هذا الوقت القصير، أخفق الجميع. بعد ذلك وافق بوب على أن يريهم النظام. مع دوران الساعة، بدأ بوب بقلب كل حجرة من الحجار على وجهها المسطح، وواجهتها الجانبية إلى الأعلى. تطلب من بوب ترتيب كل الأحجار على هذا النحو 55 ثانية. بعد ذلك، خلال الثواني القليلة المتبقية، ألقى بوب نظرة سريعة إلى الأحجار من الأعلى واستطاع تحديد الماسة الحقيقية من بين الأحجار المزيفة بعينه المجردة فقط. عندما ترتب الأمور بالطريقة المناسبة، سيكون من السهولة بمكان تحديد الماسة الحقيقية في كل مرة.

لماذا؟ لأن كل الأحجار المكعبة المصنوعة من أكسيد الزركونيوم متشابهة تماماً وكاملة وبلا أية صدوع. ولكن الماس له صدع واحد فقط – نقطة دقيقة من الكربون، تدعى التضمين– تكسر الضوء بشكل مختلف قليلاً عن الأحجار الأخرى. وهذا الفرق واضح جداً، حتى للعين المجردة.

والآن، مع انكشاف النظام (أو السر)، أراد الجميع فرصة أخرى لإيجاد الماسة الحقيقية.

"لا"، قال بوب، "لقد أخذتم فرصتكم. وبما أنكم لم تكونوا تعرفون النظام، لم تحصلوا على شيء. أما أنا فأعرف النظام، ولهذا السبب أنا أحصل على الماسة في كل مرة".

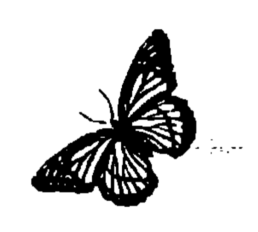
كل الأثرياء يملكون أنظمة – أو "قاطعة الحلوى" – طوروها عبر سنوات من المحاولة وارتكاب الأخطاء في اقتطاع "الكعكة" الحقيقية من السوق.

في الصفحات القليلة القادمة سنقدم لك الأنظمة المثبتة التي تساوي مليون دولار.

سينجح معك أحد هذه الأنظمة.

ولكننا بحاجة لبعض نقاط علام بسيطة للحفاظ على الموقع الذي نصل إليه.





بقدمها برفق على أسفل الباب. "سيدتي، اعذريني، ولكنني أملك البيان هنا معي. أريد فقط أن أتحقق من أن هذا هو عنوانك. هل تتفضلين وتلقي نظرة على هذه الوثائق التي أحضرتها من دار البلدية في المدينة؟"

"إنني لا أحمل نظارتي؟" نظرت السيدة جاسكو إلى الباب وكأنها كانت محتارة لأنه لم يكن ينغلق.

"سيدة جاسكو، أرجو أن تحضري نظارتك. يجب أن تلقي نظرة إلى هذه، لأنك ستكونين في ورطة حقيقية إذا لم تفعلي شيئاً حيالها".

لم تعرف ميشيل لماذا غيَّرت هذه المحاولة من موقف السيدة جاسكو. ربما رأتها الفرصة المناسبة للتخلص من ميشيل. وهذا ما أوضحته بإغلاقها الباب، ولكنها بعد بضع دقائق - أحست ميشيل خلالها بالقلق من أن تكون قد سمعت آخر كلمة على الإطلاق- عادت السيدة جاسكو مع نظارة للقراءة على أنفها. أخذت الوثيقة من ميشيل بيدين مرتجفتين قليلاً وتفحصتها محركة شفتيها بينما كانت تقرأ. ولكنها بالتأكيد لم تفهم شيئاً. لا بد أن اللغة القانونية صعبة عليها. لذا، أخرجت ميشيل قلماً أصفر للتعليم من حقيبتها وعلَّمت بسرعة بضع عبارات أساسية، مثل إشعار بالتخلف، متأخر عن الدفع، ومصادرة.

عندما تغلغلت الكلمات المشؤومة داخل عقل السيدة جاسكو رفعت نظرها وقالت، وقد تحول صوتها الأجش إلى صوت حزين، "هل متأكدة تماماً من أن هذه الورقة هي وثيقة حكومية رسمية؟ لقد حُذِّرت من أن بعض الناس سيحاولون خداع المسنين بوثائق مزورة".

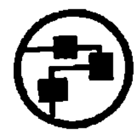
تكلمت ميشيل من أعماق قلبها. "أنا متأكدة تماماً يا سيدتي. نحن نتحدث عن منزلك هذا، وأنا بكل صدق أريد مساعدتك".

وضعت السيدة جاسكو أصابعها المنحنية على جبينها. "أنا لا أفهم كيف يمكن أن يحدث هذا".

بما أن السيدة جاسكو بدت الآن أقل شكا بها، جددت ميشيل طلبها. "هل يمكنني رؤية سجلاتك".

في هذه المرة سمحت لها السيدة جاسكو بالدخول. في الداخل، اكتشفت ميشيل

نقاط علام بمليون دولار



في طريقك لكي تصبح مليونيراً ستعبر العديد من نقاط العلام.

هل أنت موظف براتب شهري؟ ما هي نقاط العلام التي اجتزتها؟

دخلك الصافي طوال حياتك يتجاوز 1,000,000 دولار.

القيمة الإجمالية لكل ما تملكه تتجاوز 1,000,000 دولار.

القيمة الصافية لكل ما تملكه تتجاوز 1,000,000 دولار.

دخلك السنوي الصافي يتجاوز 1,000,000 دولار.

هل أنت بائع بالوكالة؟ ما هي نقاط العلام التي اجتزتها؟

مبيعاتك الإجمالية طوال حياتك تتجاوز 1,000,000 دولار.

دخلك الصافي طوال حياتك يتجاوز 1,000,000 دولار.

مبيعاتك السنوية الإجمالية تتجاوز 1,000,000 دولار.

دخلك السنوي الصافي يتجاوز 1,000,000 دولار.

القيمة الإجمالية لكل ما تملكه تتجاوز 1,000,000 دولار.

القيمة الصافية لكل ما تملكه تتجاوز 1,000,000 دولار.

هل أنت مالك لواحدة من المهن والأعمال التجارية والصناعية التي يبلغ عددها 6,000,000 في أميركا الشمالية؟ إذا كنت كذلك، ما هي نقاط العلام التي اجتزتها؟

العوائد الإجمالية لعملك طوال حياتك تتجاوز 1,000,000 دولار.

أرباحك الصافية طوال حياتك تتجاوز 1,000,000 دولار.

عوائد عملك السنوي الإجمالية تتجاوز 1,000,000 دولار.

أرباحك السنوية الصافية تتجاوز 1,000,000 دولار.

دخلك الشهري الإجمالي يتجاوز 1,000,000 دولار.

دخلك الشهري الصافي يتجاوز 1,000,000 دولار.

القيمة الإجمالية لكل ما تملكه تتجاوز 1,000,000 دولار.

القيمة الصافية لكل ما تملكه تتجاوز 1,000,000 دولار.





إشارات أكبر على الإهمال. عندما نظرت إلى المطبخ، الواقع إلى يمينها، رأت الجدران ملوثة بالزيت ومشمع الأرضية متقشر. وعند دخولها غرفة الجلوس رأت السجادة مبقعة، والستائر قذرة وطبقة من الغبار تكفي لصنع رجال من الثلج.

أخذت السيدة جاسكو ميشيل إلى طاولة للعب الورق مغطاة بمجموعة من الأوراق المتراكمة. عندما عاينتها عن قرب رأت ميشيل بأن على قمة تلك السلسلة الجبلية من الأوراق كانت تقبع مغلفات غير مفتوحة. رفعت عشرة مغلفات أو أكثر بقليل عن الكومة وتفحصت في الوسط بشكل عشوائي بعض الطوابع البريدية. يبدو أن السيدة جاسكو قد أهملت العمل منذ عدة أشهر على الأقل.

استئذنت ميشيل السيدة جاسكو وانهمكت في البحث عن دليل يؤكد شكوكها. وبعد دقائق قليلة، تنهدت ووضعت راحة يدها على الطاولة ثم فعلت ما بوسعها لشرح الموقف للسيدة جاسكو. بما أنها قد تأخرت، على نحو خطير، عن دفع مستحقات قرضها، لم يكن أمام السيدة جاسكو إلا طريقة واحدة لمنع حبس الرهن، ألا وهي دفع القرض بالكامل. لدى مراجعتها بريد السيدة جاسكو، شكت ميشيل في أن الأخيرة تملك أي مبلغ قريب من 35,000 دولار.

صاغت كلماتها بعناية بالغة، وكانت صادقة تماماً في أن السبب في المشكلة هو التخلف عن الدفعات الشهرية ولكنها لم تواجهها مباشرة باحتمال أنها كانت في المراحل الأولى من الشيخوخة. في كل الأحوال، أصبحت ميشيل الآن تهدف إلى ما هو أبعد من الربح.

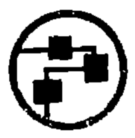
ختمت ميشيل حديثها برجاء صادق. "سيدتي، أود فعلاً أن أساعدك في حل هذه المشكلة بطريقة ما".

وضعت السيدة جاسكو يدها على جبينها ثانية. "أنا مرتبكة جداً. لا أعرف ماذا أفعل. هل ستساعدينني حقاً؟ لم يعرض أحد ممن جاء إلى هنا المساعدة عليّ. أحدهم كانت لديه لحية مخيفة جداً".

وضعت ميشيل يدها على ذراع السيدة جاسكو مطمئنة إياها. "نعم، سأساعدك. أعدك بذلك".

أصرت السيدة جاسكو على صنع كوب من الشاي لميشيل قبل المضي في

الخصائص الخمس لنظام مثالي لتحقيق الثروة



تمتلك موارد الدخل المتعددة النموذجية الخصائص الخمس التالية:

1. **صفر من النقود.** ليس بالضرورة بدون نقود على الإطلاق، ولكن فقط أن تكون ليست نقودك. كما يذكر كتاب روبرت ألين الكلاسيكي لا شيء نقداً، هناك العشرات من التقنيات لشراء عقارات مع القليل من أو بدون استثمار أي نقود فيها. لطالما كان أسياد التجارة في كل العصور أساتذة في عدم الاستخدام المبدع للنقود. الملياردير الكبير أندرو كارنيجي اشترى العديد من أعماله التجارية الكبرى بدون أي نقود. حتى اكتشاف أميركا كان صفقة بدون أي نقود، فقد استعار كولومبوس النقود التي احتاجها من ملك وملكة إسبانيا. يمكنك تعلم القيام بمثل ذلك.

2. **صفر من المجازفة.** إذا كنت لا تملك الكثير من نقودك في الصفقة، فأنت تخفض من المجازفة إلى حدٍّ كبير. وكلما كنت ناجحاً أكثر، كلما أصبحت بعيداً عن الخطر. ستتعلم استخدام الشركات العادية والأنواع القانونية الأخرى من الشركات لتخفيض مسؤوليتك القانونية. الهدف هو أن لا يكون هناك أي خطر.

3. **صفر من الوقت.** لا يعني صفر من الوقت بأن لا تنفق أي وقت، ولكنها تعني بأنه حالما ينتهي المشروع ويبدأ بالعمل، ينبغي أن يعمل بشكل تلقائي. الأمر أشبه بكتابة كتاب، إذ يتمثل هدفك بكتابته وتسويقه ووضعه على جهاز القيادة الآلية بأسرع وقت ممكن. وبعد ذلك يمكنك التركيز على المشروع أو المهمة التالية. أي أنك تركز تفكيرك وطاقتك الإبداعية لتصميم نظام يسير بشكل ذاتي. والهدف النهائي هو تدفق سلبي ضخم ومستمر من المال مع القليل من أو بدون إنفاق الوقت.

4. **صفر من الإدارة.** الإدارة هي قائمة لا نهاية لها مما "يتوجب فعله" تستهلك كل





حديثهما. أنت امرأة طيبة بالفعل"، قالت السيدة جاسكو وهي تعطها كوب الشاي الذي كان يصلصل في صحنه. "عرفت ذلك منذ اللحظة الأولى التي رأيتك فيها".

نظرت ميشيل في الصحن. كانت هناك نقطاً طافية على وجه السائل البني. لم تعرف ما هي بالضبط، ولكنها كانت متأكدة من أنها ليس أوراق شاي. "ولكن ماذا سافعل؟" قالت السيدة جاسكو هامسة. "أنا لا أملك 35,000 دولار. وليس لديّ عائلة، لا أحد. أين سأذهب؟ ماذا سأفعل؟" أصبحت شكواها نشيجاً.

جلست ميشيل على الكرسي القابل للطي المجاور لطاولة لعب الورق وأخذت اليد الطليقة للسيدة جاسكو بيدها. "هل تثقين بأنني سأساعدك؟" نظرت مباشرة في عينيها الزرقاوين المحمرتين من الأطراف، آملة بأن تستخدم المرأة العجوز حدسها الخاص.

"هل يمكنك؟ هل ستساعدينني؟ توسلت إليها السيدة جاسكو. "لا أعرف أي شخص يمكنه مساعدتي".

أخرجت ميشيل نفساً عميقاً. لقد أحست بأنها على الأرجح قد تجاوزت العقبة الأولى. كانت تملك خطة ربح/ربح، ولكن بالطبع كانت بحاجة لموافقة السيدة جاسكو. بذلت ميشيل ما بوسعها لشرح العملية وهما تشربان الشاي. قالت للسيدة جاسكو بأنها ستدفع الـ 35,000 دولار وستساعدها على الانتقال إلى دار غولدن هاوس للمسنين، وبذلك لن تقلق بعد الآن بشأن الطبخ والتنظيف، دون ذكر الفواتير، وكل هذه الأمور من الواضح بأنها شاقة عليها الآن. (لاحظت ميشيل عدة فواتير للخدمات العامة قريبة من تاريخ استحقاقها الأخير، وبذلك فإن السيدة جاسكو لم تكن بعيدة جداً عن فقدان هاتفها والكهرباء أيضاً – لن يكون هذا الأمر مهماً بعد خسارة منزلها أولاً). "واحدة من أعز أصدقائي تعمل هناك"، قالت ميشيل. "ستعتني بك جيداً. إنهم يذهبون في رحلات إلى الطبيعة مرتين في الأسبوع وهناك مكتبة – أو قد يأتي متطوعون ويقرؤون لك..."

فغرت السيدة جاسكو فاها. بدت وكأن ميشيل كانت تصور لها النعيم بعينه. "ولكن ماذا عن منزلي الصغير هنا..."

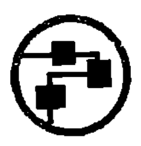
"أعرف، أعرف". تركت ميشيل يد السيدة جاسكو. "ما سأفعله هو تصليحه

وقتك. والهدف هو توكيل جهدك إلى أشخاص آخرين. تظاهر بأنك رئيس الولايات المتحدة، وبأنك مكتمل بالموهبة والمصادر والعلاقات والمال الذي قد تستخدمه لتحقيق رغباتك.

5. **صفر من الطاقة.** الحياة طاقة. وطاقتك المستهلكة هي حياتك. وأنت بحاجة لأكبر العوائد الممكنة في كل وحدة من الطاقة المستهلكة. ستعطيك الطاقة المستهلكة بشكل حسن عوائد كبيرة على استثمارك.

أنت تريد أرباحاً مرتفعة مقابل تفكيرك الصائب وخدمتك الممتازة. ذلك ممكن. نادرون هم الذين يفكرون من خلال هذه الأفكار الهامة فيما يخص مستقبلهم وثروتهم. كل عملاق في العمل التجاري قد قام بهذا التفكير "النادر" ولهذا السبب نصحناك بقراءة سير حياة والسير الذاتية للعظماء.

جمع النقود وأنت نائم



لطالما عرف الأثرياء هاتين الحقيقتين:

1. **الحقيقة الأولى: أهمية امتلاك موارد دخل متعددة.** يدرك الأذكياء من الناس الحاجة لإيجاد مجموعة من موارد الدخل - ليس واحداً أو اثنين، بل موارد عديدة من مصادر مختلفة ومتنوعة. وعندما يجف أحد الموارد، فهذا لن يزعجهم، لأنهم يملكون الوقت الكافي. إنهم ثابتون وآمنون.

   هل تملك موارد دخل متعددة تتدفق إلى حياتك الآن؟

2. **الحقيقة الثانية: قوة دخل الفضالة.** دخل الفضالة هو مصطلح خيالي لمورد [illegible] بكلمات أخرى، جمع المال وأنت نائم. على سبيل المثال، عندما تكسب فائدة على حسابك المصرفي، فإن ذلك يعتبر دخل فضالة لأنه يتدفق إلى حسابك لمدة 24 ساعة في اليوم بدون أي جهد إضافي منك.




لكي نحصل على أفضل سعر ممكن - سأدفع أنا هذه التكاليف، وبعد ذلك، عندما أبيع المنزل سنتقاسم الأرباح 50-50".

"هل ستفعلين ذلك من أجلي حقاً؟" سألت السيدة جاسكو.

"نعم، بالتأكيد"، قالت ميشيل. "سنوثق ذلك كتابة وسنوقع عليه، في حال... حسناً، إنها مجرد طريقة إضافية للتأكيد لك بأنني سأقوم بالقسم الخاص بي". اعترفت ميشيل لنفسها مع الإحساس بالذنب بأنها كانت تريد أيضاً أن تضمن قيام السيدة جاسكو بالقسم الخاص بها.

"أوه، شكراً لك"، قالت المرأة. "شكراً جزيلاً لك".



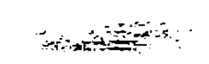
كان ذلك منذ ثلاثة أيام. وكان المنزل يقدر فعلاً بـــ 100,000 دولار وهو سيكلف 3,000 دولار لأعمال التصليح و2,000 دولار أخرى للدهان بالشكل الذي يروق لميشيل.

"إذاً، سام". قالت ميشيل، وهي تجلس مع سام في مكتبها الخاص، ثم أخرجت ورقة وقلماً من حقيبة أوراقها. "حان الوقت لتشاركيني سرك الكبير. كيف أحصل على 35,000 دولار نقداً لكي أكون قادرة على الدفع إلى مالك الرهن الأصلي، بالإضافة إلى 5,000 دولار لإصلاح المنزل؟ كنت تقولين لنا دائماً إن كل النقود التي سنحتاجها موجودة على بعد مكالمة هاتفية واحدة. أنا مستعدة الآن لتلك المكالمة".

وضعت سام يديها خلف رأسها وأمالت كرسيها إلى الوراء. "أيتها الفراشة، مهما كان المكان الذي تتواجدين فيه في البلاد، هناك دائماً نقود متاحة من أجل النوع المناسب من الصفقات، ويمكن أن تأتي بسرعة أيضاً. اذهبي إلى غرفة الاستقبال واحضري معك صحيفة دنفر بوست. إننا نضع نسخة جديدة صباح كل يوم.

فعلت ميشيل ما طلب منها وعادت بسرعة وبيدها صحيفة.

"افتحيها على الإعلانات المبوبة". قالت سام ودارت حول مكتبها بينما كانت ميشيل تجلس واضعة ساقاً فوق الأخرى والصحيفة مفتوحة فوق طاولة القهوة.



ما هي نسبة دخل الفضالة في دخلك؟ مع دخل الفضالة أنت تَعمل بجد لمرة واحدة، وهو يطلق تدفقاً ثابتاً من الدخل لأشهر عديدة وربما لسنوات. إنك تنال أجراً باستمرار على الجهد ذاته. ألن يكون جميلاً أن تكافأ مئات المرات مقابل كل ساعة تعمل فيها؟

هل سبق ورأيت فاحص البطارية الصغير في بطارية دوراسيل؟ قدم المخترع فكرته إلى الشركات الكبيرة للبطاريات، ولكن معظمها رفضتها إلا شركة دوراسيل التي رأت العبقرية فيها ووافقت على دفع القليل من البِنسات لكل علبة من البطاريات مقابل الفكرة. إنه يكسب الملايين الآن، لأن تلك البنسات المخلَّفة تتراكم. وأفضل ما في الموضوع – لا حاجة لأن يكون هناك! فهي تتدفق بدونه.

أرأيت، تكمن الفكرة في أن تجعل المال يعمل من أجلك بدلاً من أن تعمل من أجل المال. إليك بعض الأماكن القليلة التي يمكنك وضع نقودك فيها لتعمل من أجلك ولتنتج موارد متدفقة من النقود بينما أنت نائم:

المدخرات وشهادات الإيداع.

سندات.

استثمارات تنتج أرباحاً.

أسهم لديها إمكانية الارتفاع في قيمتها لمدة طويلة.

-ارتفاع قيمة منزلك الخاص.

استثمارات العقارات: منزل لعائلة الواحدة، وحدة سكنية متعددة، عقارات تجارية.

امتلاك عملك التجاري الخاص.

الوكالات.

أجور حقوق الامتياز.

مستشار في التسويق – نسبة من الريع الحاصل.

الحصول على تصديق من المشاهير.

مالك لقاعدة بيانات: إيجار وبيع لوائح ومعلومات ذات صلة.

شرائط فيديو، حلقات دراسية، أفلام، ألعاب، ابتكارات، حقوق براءة، سمسرة.

موقع على الإنترنت يبيع 24 ساعة في اليوم.

تسويق على الإنترنت.

"أريدك أن تبحثي عن قسم من الصحيفة يدعى 'مطلوب عقارات' أو 'نقود للإقراض.' إحداهما ستفي بالغرض". قالت سام.

أول فئة وجدتها سام كانت "نقود للإقراض". كانت عبارة عن عمود يحوي حوالى اثنا عشر إعلاناً، موضوعة من قبل أنواع مختلفة من المقرضين، من بينها مؤسسات إقراض كبيرة ومؤسسات إقراض صغيرة وإعلانات نُشرت بواسطة أفراد.

شرحت سام، "هذه واحدة من أسرع الطرق لإيجاد النقود. ما عليك إلا أن تبحثي في الصحيفة عن هؤلاء الذين يرغبون بإقراضها".

"ولكن"، اعترضت ميشيل، "لست مؤهلة للحصول على قرض فرصيدي في البنك في حالة مزرية. أنت تعرفين ذلك مسبقاً". قطبت جبينها. "وعندما أثرت هذا الموضوع أوضحنا أنا وجيريمي لك الأمر تماماً..."

"هذا هو الممتع في التعامل مع هؤلاء الناس في الصحيفة"، قاطعتها سام. "إنهم لا يهتمون بتخمين رصيدك، إنهم يهتمون فقط بالملكية كيف تبدو وهل يمكنها تسديد قيمة القرض. في هذا المثال بالذات، قيمة القرض أقل من نصف قيمة الملكية. العديد من الناس سيفرحون لإقراضك النقود".

"لا أقصد السخرية من الكائنات البشرية أو أي شيء آخر، ولكن ماذا سيستفيدون هم؟"

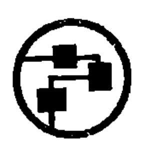
"هذا سهل. إنهم سيطلبون منك نسبة فائدة مرتفعة وسيأخذون الأجور مقدماً. نحن نسميها 'نقاط'".

"ما هي النقطة؟"

"النقطة هي 1 بالمائة من قيمة النقود التي تقترضينها. أنت بحاجة لاقتراض 40,000 دولار من أجل هذه الملكية، صحيح؟ لذا، فهم سيطلبون منك على الأرجح 10 نقاط كأحد [illegible]، هكذا، إذا [illegible] 40,000 [illegible] 4,000 دولار".

"أربعة آلاف دولار!" وضعت ميشيل يدها على الإعلانات المبوبة وكأنها هي النقود التي طُلب منها دفعها.

الإظهار السابع



"أنا أجتذب موارد دخل متعددة"

أنا
أدرك بأنني أحتاج
إلى أكثر من مصدر للدخل.
أنا أختار طريقة مالية جديدة وحكيمة.
هذه الطريقة تدعى حكمة الموارد المتعددة للدخل.
أول مصدر للدخل لي هو (PSI) مصدر دخلي الأساسي.
أنا أركز على مورد دخلي الأساسي حتى يصبح مستقراً وثابتاً تقريباً.
أنا أعامل مورد دخلي الأساسي بالرعاية والحب والبهجة.
ثم أضيف موارد دخل متعددة – واحداً تلو الآخر.
كل مورد دخل يدخل السرور إلى قلبي.
أنا أبتدعه في عقلي
وأسجله بسرعة
على الورقة.

لأنني أسعى إلى هذه الموارد المتعددة، أنا أجدها – أجد الكثير منها حتى أنني أضطر لوضع الأولويات منها. أنا أشرك فريق أحلامي لمساعدتي في جمع المصادر من أجل تكوين موارد دخل متعددة. تتدفق موارد الدخل المتعددة إلى حياتي من كل أنحاء العالم. أنا أقع تحت نافورة ينبثق منها كل شي جيد.





"كل شيء يعتمد على هدفك، أيتها الفراشة". قالت سام ضاحكة. "البديل هو أن لا تستطيعي شراء هذه الملكية وبذلك تفوتين عليك ربحاً قدره 60,000 دولار – أو ينبغي أن نقول 30,000، نصيبك من الصفقة التي عقدتها مع السيدة جاسكو".

"هممم". نظرت ميشيل ثانية إلى الإعلانات.

"هؤلاء الناس لا يُسمَّون مقرضين بالمال الصعب بدون سبب. إنها ليست الطريقة المثالية لتمويل التعليم الجامعي لأولادك. ولكن، كي تستفيدي من هذا القرض، يجب أن لا تحتفظي بهذه النقود لفترة طويلة جداً. كما هو الحال هنا، ما تريدين فعله على الأرجح هو اقتراض 45,000 دولار بضمان هذه الملكية، وهذا أمر يمكنك القيام به بدون أي مشكلة على الإطلاق. وهذه هي النقود التي يجب عليك إعادتها – ولكن المقرض لن يقرضك إلا 40,500 دولار. الـ 4,500 الإضافية هي النقاط. لا بأس بذلك، لأنك ستأخذين الـ 40,000 فوراً وتدفعين الرهن الأول المتأخر، ثم تستخدمين الباقي لإصلاح الملكية بحيث تبدو بحالة جيدة".

بدأت ميشيل بالفعل تنظر إلى الصفقة بمنحىً آخر تماماً. "إذاً، سيقرضني شخص ما النقود حتى أتمكن من شراء هذه الملكية".

"هذا ما كنت أحاول إخبارك به". نظرت سام لبرهة إلى أظافرها المطلية بلون أرجواني أنيق. "إنها حالة ربح/ربح أخرى، إذا فكرت بها جيداً. فكري في نسبة العوائد التي سيحصل عليها هؤلاء المقرضون. عندما تجمعينها معاً، ستجدين بأنهم يحصلون على 24 بالمائة تقريباً مقابل نقودهم. ليست سيئة، همم؟ وسيكون الحال أفضل إذا حبسوا الرهن، لأنهم سيحصلون حينئذ على 60,000 دولار إضافية".

"الكثير بالنسبة لربحي أنا".

"ستربحين عندما تفعلين ما يفترض بك فعله. لا يمكنك شراء الملكية بطريقة أخرى".

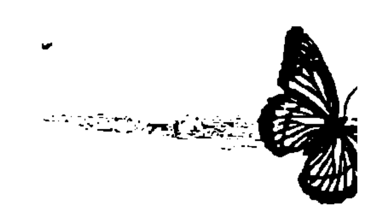
نظرت ميشيل مرة أخرى إلى عمود الإعلانات المبوبة [illegible]

وهي مجرد امرأة خائفة قليلاً. قليلاً؟ عندئذ، خطرت لها فكرة. "هاي، سام، لم لا تكوني أنت مقرضتي بالمال الصعب؟ بمناسبة الحديث عن المال الصعب، إذا كنت سأدفع هذه الفوائد فأنا أفضل أن أدفعها لك أنت". وربما ستخفضين اثنين من تلك النقاط.

مراجعة بدقيقة واحدة للأنظمة

1. **أربعة وتسعون بالمائة من الإخفاق يعود إلى الأنظمة، وليس إلى الناس.** معظم الناس يريدون القيام بعمل جيد. أربعة وتسعون بالمائة من كل الإخفاقات ليس السبب فيها أن الناس لا يريدون القيام بعمل جيد، وإنما لأن الأنظمة المستخدمة فاشلة.
2. **كل الأثرياء يملكون أنظمة.** أصبحت هذه الأنظمة الآن، بعد سنوات من المحاولات والفشل، تمتلك مدخولات ثابتة.
3. **نقاط علام بمليون دولار.** في طريقك إلى أول مليون دولار صافٍ لك، ستعبر العديد من نقاط العلام. هل تتعقب أثر هذه النقاط؟
4. **تمتلك موارد الدخل المتعددة النموذجية خصائص خمس:**
   - ▲ صفر من النقود.
   - ▲ صفر من المجازفة.
   - ▲ صفر من الوقت.
   - ▲ صفر من الإدارة.
   - ▲ صفر من الطاقة.
5. **لطالما عرف الأثرياء حقيقتين اثنتين:**
   - ▲ الحقيقة الأولى: أهمية امتلاك موارد دخل متعددة.
   - ▲ الحقيقة الثانية: قوة دخل الفضالة.





"أيها النسر الصغير، ستخرج من عشك في وقت أبكر بكثير مما هو مفروض. أفضل شيء بالنسبة لك هو تعلم كيف تلعبين لعبة العقارات الحقيقية في العالم الحقيقي بدون الاتكال عليّ كثيراً. بهذه الطريقة، عندما لا يمكنني للتواجد هنا لأي سبب كان، ستستطيعين الذهاب إلى أي ولاية في الولايات المتحدة والبدء من لا شيء وبناء ثروة أخرى.

"هناك شيء آخر". وضعت سام ذراعها بشكل رخو على كتف ميشيل. "أريد أن أقول لك بأنك جعلتني فخورة بك. لست مليونيرة بعد، ولكنني متأكدة من أنك ستصبحين كذلك في المستقبل، لأنك تسلكين الدرب المتنور والعالم سيقف إلى جانبك. مما أخبرتني، يبدو بأنك تساعدين تلك المرأة أكثر مما تساعدك هي، فبدلاً من ازدياد عزلتها ومن ثم فقدان كل شيء تملكه والانتهاء الله وحده يعلم أين، إنها ستحصل على حياة جديدة".

لم تستطع ميشيل رفع عينيها. "شكراً لك"، قالت بتواضع.



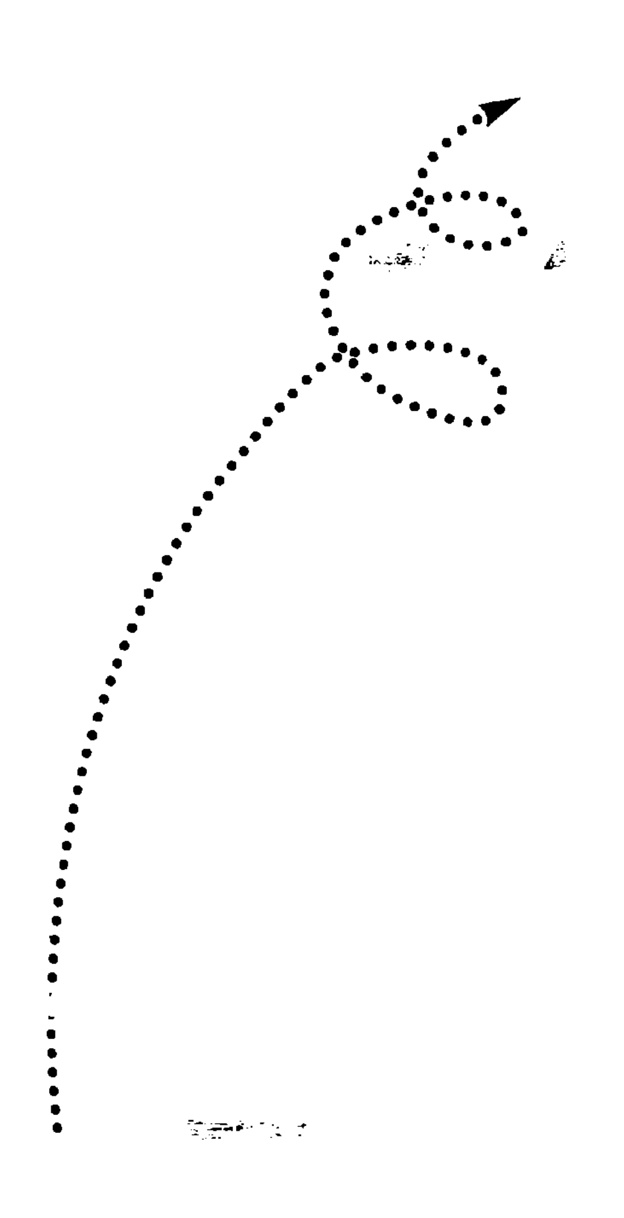
جاء موظف صك التعهد إلى دار غولدن هاوس مع الأوراق المطلوبة لتوقع عليها السيدة جاسكو وميشيل. بدت السيدة جاسكو أقل اضطراباً منذ انتقالها، ورغم أنها وقعت الأوراق بيدين مرتجفتين إلا أنها فهمت معنى الشيك تماماً عندما سلمها إياه الموظف. "ميشيل، لقد أنقذت حياتي"، قالت. "أنا سعيدة جداً هنا".

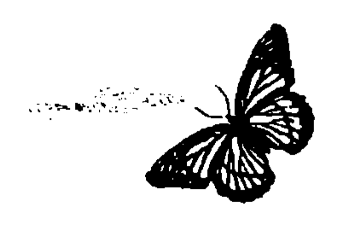
كانت ميشيل متأثرة، ولكنها كانت مذهولة لرؤية الشيك الخاص بها – حصتها من الربح– لدرجة أنها لم تعر انتباهاً كاملاً للسيدة جاسكو. لم يسبق لها أن رأت شيكاً بهذا القدر. ولكنه كان معها، مكتوب بالحبر الأسود على خلفية خضراء باهتة: 29,041.62 دولار. كان الرقم بعيداً جداً عن المليون، ولكنها ليست سوى البداية. الأمر كله يتعلق بالرافعة. إذا تمكنت [illegible]
اكبر تعاني من مشكلة ما، فإنها ستتمكن من جني أكثر من هذا الرقم في نفس المدة من الزمن.

في غضون ذلك، ستذهب الـ 10 بالمائة الأولى من هذه الـ 30,000 دولار

العقارات









إلى الصدقة. بتحريض من سام، قررت ميشيل أن تقسّم أول شيك صدقة لها – نصف سيذهب إلى المركز الديني ونصف إلى مؤسسة هوراتيو ألغر وذلك من أجل تأمين منح دراسية في الجامعة للطلاب المحتاجين. قسم آخر من الشيك سيذهب إلى سام لتعويضها عن بعض المصاريف التي تكبدتها خلالها مساعدتهم على الانطلاق. والباقي سيساعد في تمويل ملكية أخرى كانت ميشيل قد ابتدأت مسبقاً العمل للحصول عليها.



تابعت سام في تأكيدها على أن اللعبة هي لعبة أرقام. "كلما وضعنا عدداً أكبر من صنارات الصيد في الماء"، قالت سام، "كلما ازدادت فرصتنا في الحصول على السمك. سنحاول الوصول إليهم في كل الطرق التي يمكننا التفكير بها – إعلانات في الصحف، رسائل مباشرة، جولات إلى دار البلدية في المدينة، البنوك، حالات بيع محبوسة الرهن".

وهكذا، ذات ليلة، اجتمع الفريق بأكمله في منزل سام الريفي من أجل ملء وختم حوالى 300 مغلف لارسالها إلى مالكي العقارات المتخلفة عن الدفع.

ميشيل هي من كتبت الرسالة. كانت رسالة شكلية، ولكنها كُتبت بعناية باللغة كي تنقل قلق واهتمام الفريق بمشاكل الراهنين.

وكانت فكرة وضع صورة للفريق في المغلف هي من أفكار ميشيل أيضاً. طلبوا من مساعدة سام، ستيفاني، أن تلتقط لهم صورة تحت شجرة في الخارج بواسطة كاميرا رقمية كانت تملكها سام. كان الجميع يلبسون ثياباً غير رسمية. أراد جيريمي أن يقف خلف سمر ويضع لها أذني حمار، ولكن سام، كعادتها، كانت هناك لتضع لكل شخص حده. "إنهم يريدون أن يروا بأننا أناس حقيقيون، وليس مجانين"، قالت سام بحدة.

"لم أرسل في حياتي رسائل كهذه من قبل"، قال رينيه. "ما هو نوع الرد الذي سنتلقاه برأيكم؟"

خمنت ميشيل، "ربما 20 أو 30".

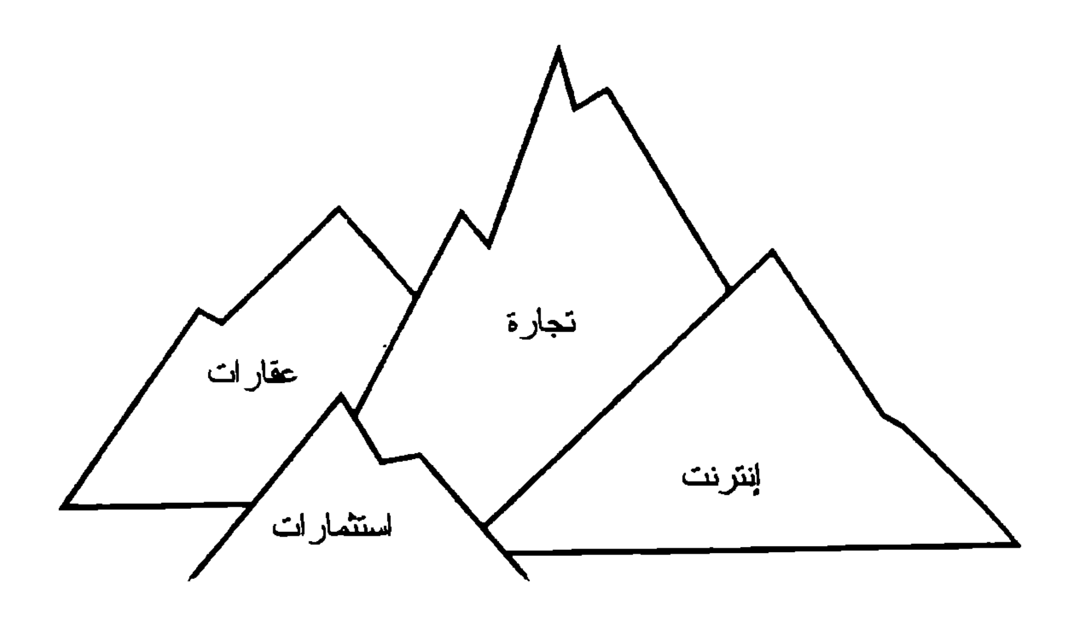
الصعود إلى جبل المليونير



حسناً. أنت منسجم. أنت مندفع. أي جبل من جبال المليونير ستتسلق؟ لقد بيَّنا لك سابقاً أن هناك بضع جبال للمليونير فقط.

ولكن كل جبل يملك عدة طرق أو مسالك إلى القمة. وكل واحد من هذه المسالك عبارة عن طريقة منهجية وفريدة في تكوين الثروة. إذا كنت لا تعرف هذه المسالك في العمل فلن يمكنك استخدامها. (كما لو كنت لم ترَ سيارة من قبل، إذ حينئذ لن يمكنك تصور الفائدة التي يمكن أن تقدمها لك). مجرد رؤيتك لهذه الأدوات المتنوعة للعمل قد يلهب مخيلتك.

لنبدأ بالعقارات...







ضحكت سام. "انكم تحلمون، ربما. إن حصلنا على صفقة أو صفقتين جيدتين من هذه الـ 300، فسيكون أمراً ممتازاً. هؤلاء الناس سيكونون قد تلقوا مسبقاً خمس أو ست رسائل، وبعضهم سيكونون قد حلوا أزماتهم المالية. ولهذا السبب ينبغي أن نكتب الرسائل بخط اليد، فذلك سيَزيد مِنْ نسبة فتحها. والآن، أريد أن أراكم جميعاً تستخدمون أفضل قدراتكم في فن الخط!"

وهكذا انهمك الفريق في العمل حتى المساء، على صوت الموسيقى الكلاسيكية المنبعثة من مكبرات صوت مخفية وفي جو دافئ مصدره من الموقد الموجود قبالتهم.

كانت سام على حق، فقد كان الرد على رسائلهم الكثيرة قليلاً جداً. رغم ذلك، من بين الاستفسارات التي تلقوها لم تجد سام ورينيه مشكلة في اختيار مشروعهما التالي. بدأ الأمر باتصال هاتفي من امرأة رداً على رسالتهم. كانت أماً مُطلّقة لخمسة أطفال. عندما طُلقت من زوجها، اشترت حصته من البيت وذلك حتى ينعم أولادها بالاستقرار والعيش في نفس المكان ومتابعة تعليمهم في نفس المدارس. كان بيتاً كبيراً، وهذا ما كانت تحتاجه من أجل عائلتها الكبيرة.

لكي تستطيع شراء حصة زوجها كانت قد أعادت تمويله، الأمر الذي وضعها تحت عبء دفعات شهرية لم تكن سهلة، ولكنها مع ذلك كانت ضمن الممكن، نظراً لوجود راتبها بالطبع. بعد ذلك واجه المستشفى الذي كانت تعمل فيه مشاكل ماليّة اضطر معها لتخفيف عدد العاملين لديه. وهكذا خسرت عملها وتخلفت عن دفع إحدى الدفعات.

بدأت الرسائل بالتدفق إلى صندوق بريدها، عارضة شراء المنزل مع حسم كبير – ومكافأتها هي عدم تعرض رصيدها للإفلاس. ولكن معظم الرسائل كانت مكتوبة بنبرة مهددة. إلى أن فتحت رسالة ميشيل ورأت صورة فريقها المثير وقرأت الرسالة التي كانت متعاطفة مع وضعها. "لهذا السبب اتصلت بك"، أخبرت ميشيل والدموع تكاد تسقط من عينيها. "ما أحتاجه هو الانتقال إلى شقة، ولكنني لا أملك النقود من أجل ذلك. وإذا لم أفعل شيئاً عاجلاً، فسأتخلف عن الدفعة الثانية. وإذا تعرّض رصيدي للإفلاس، فإنني سأجد صعوبة بالغة في الوقوف على قدميّ من جديد".



حفنة من الملكيات يمكن أن تجعلك مليونيراً



لنفرض أنك تريد أكبر كمية من النقود من أقل عدد من الملكيات في أقصر وقت ممكن. هل من الممكن جمع مليون دولار من ملكية واحدة في سنة واحدة؟ غير محتمل إلى حدٍّ بعيد، ولكنه ممكن. ومن المؤكد بأن ذلك قد حصل يوماً ما. لكي ترى كيف تحقق ذلك برغم الاحتمالات الضئيلة، دعنا نعود إلى خريطة المليونير ونلقي نظرة عليها. ستحتاج لأن تكون مدفوعاً بحلم قوي. وستحتاج إلى اجتذاب فريق ممتاز من المعلّمين الذين سيزودونك بالمصادر التي تحتاجها - المال، الرصيد، الخبرة، إلخ... ثم ستحتاج إلى التركيز، كشعاع ليزر، لإيجاد النوع المناسب من الملكية. ربما ستحتاج لتوسيع آفاقك وضم ملكيات من مقاطعات وولايات أخرى. ولكن دعنا نسألك: هل تعتقد بأن حفنة من الملكيات التي يمكن شراؤها - من واحدة إلى خمسة - في مكان ما من مدينتك يمكنها أن تولد مليون دولار من الربح في هذه السنة؟ بالتأكيد!

كما يقول وارن بافيت، لكي تكون مستثمراً ناجحاً، ينبغي عليك إما أن تجد قيمة ما أو تبتدع قيمة ما. إليك ما تبحث عنه.

أ. حالات فيها حسم

▲ ابحث عن بائعين مجبرين على بيع ملكياتهم من أجل حل مشكلة مالية.

▲ ابحث عن مستأجرين عن طريق الرهن يريدون تصفية رهوناتهم بسرعة مع حسم معين من أجل حل مشكلة مالية عاجلة.





قابلت ميشيل ورينيه المرأة وعرضتا عليها المساعدة بأي طريقة ممكنة. كانت واثقة من أنها ستحصل على عمل جديد بعد وقت قريب، ولكن الإعالة الدائمة للمنزل كانت باهظة جداً. "يمكن للأولاد أن يتشاركوا في الغرف"، قالت. "عليّ أن أحافظ على أولوياتي كما هي. حاولت جاهدة الإبقاء على نفس الوضع الذي كان عليه قبل مغادرة ديريك، ولكن علينا كلنا مواجهة الواقع".

كانت بحاجة لمساعدة مالية وجسدية لتنتقل من المنزل وإلى 1,500 دولار إضافي لاستكمال الفواتير التي لم تستطع دفعها منذ فصلها عن العمل. وافقت ميشي ورينيه على الفور.

"سأطلب منكما خدمة شخصية أيضاً"، قالت المرأة، يبدو عليها الارتياح والقليل من القلق في الوقت نفسه. "أعرف بأنكما مستثمرتان محترفتان. هل يمكنكما أن تبحثا عن منزل آخر لي، شيء أصغر وبدفعات أقل، بحيث أتمكن من الانتقال إليه ربما في وقت ما من السنة المقبلة عندما أكون قد وفرت القليل من المال؟"

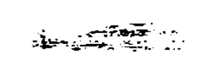
أجابت ميشيل على هذا السؤال، "يمكنك الوثوق بأننا سنقوم بكل ما بوسعنا بدلاً عنك. إنه أقل ما يمكننا فعله".

حضروا الأوراق المطلوبة في اليوم التالي. وخرجت ميشيل من مكتب التعهد فخورة بامتلاكها 50,000 دولار هي قيمة حصتها في الملكية.

بقي عليها تحويل هذه الحصة إلى نقود. كانت الأم قد تركت المنزل بدون أي مشاكل، لذا كل ما كان يتوجب عليهما فعله هو تنظيف السجاد وطلاء الباب الأمامي ووضع لافتة "للبيع" على المبنى. خلال أسبوعين تلقوا عرضاً بـ 35,000 دولار مقابل إنهاء الصفقة بسرعة. فجأة أصبحت ميشيل تملك 60,000 دولار في البنك. بدأت تفكر بالألوان التي ستطلي بها غرفتي نيكي وحنة الجديدتين.



لم يستمر شعور ميشيل بالحيوية والنشاط لفترة طويلة، ففي تلك الليلة بالذات اتصلت تيلي لتخبرها بأن صفقة هاسبرو قد فشلت.



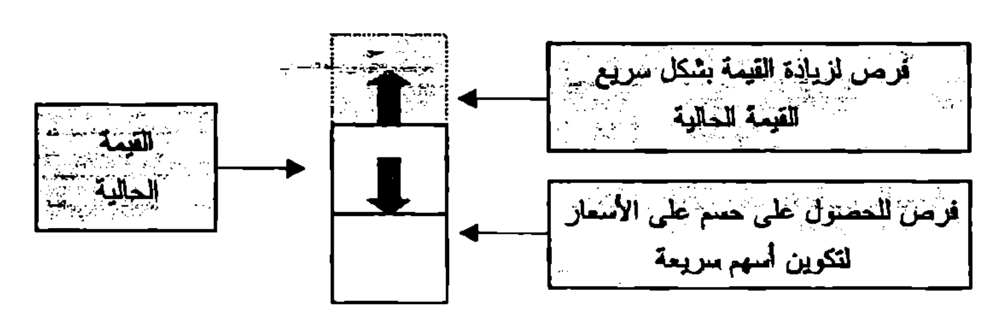
ب. ملكيات منكوبة

▲ ابحث عن بائعين تواقين لتفريغ ملكياتهم التي تواجه "أزمة" - مشاكل مع المستأجرين، كوارث طبيعية، طوفان، حريق، إلخ... بالنسبة لهم راحة البال أكثر أهمية من الملكية.

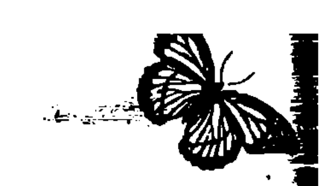
▲ ابحث عن ملكيات متهدمة بحاجة لإصلاح كبير. غالباً سيمنحك الترميم الشامل القدرة على زيادة الإيجار بشكل كبير، أي زيادة قيمة العقار أيضاً وبنفس الدرجة.

ج. فرص التحويل

▲ ابحث عن ملكيات مناسبة لتحويلها إلى استخدامات أخرى: شقق سكنية إلى ملكيات مشتركة، شقق سكنية إلى مكاتب، مكاتب إلى محلات لبيع التجزئة، أرض مزرعة خالية إلى ساحات للبناء أو أرض مقسمة إلى أقسام تجارية. عندما تحوّل شيئاً ما إلى استخدام آخر فذلك غالباً يزيد من قيمته بدرجة كبيرة.







لم تستطع ميشيل التفكير في شيء لتقوله إلى أن صاحت أخيراً، "ماذا؟"

"اخبرتني اللجنة بأنها 'اللعبة' كانت شيئاً مؤكداً. حسناً، أتعرفين بأن العرقلة أتت من المدير التنفيذي الذي لم يكن موجوداً أثناء عرضنا للدمية. لقد أشار إلى أن دمية مشابهة أُنتجت بواسطة شركة منافسة أصغر من شركته ولم تحقق نجاحاً".

أنهت ميشيل فكرة تيلي. "إذاً فهو لم يكن هناك لكي يثير اعتراضه ويسمع نقضه".

"كنا سننقضه بالتأكيد"، قالت تيلي بعناد. "أنا أعرف الهراء الذي يتكلم عنه "والدب الذي يجمعنا دائماً" ليس فقط أفضل، وإنما مختلف أيضاً. لقد أشرت إلى ذلك للرجل الذي اتصل معي، ولكنه يعتقد بأنه سيكون من الصعب إعادة اللجنة للاجتماع".

"تيلي، علينا أن نعتبر هذا على أنه الرفض الأول".

ضحكت تيلي. "اعتقدت بأنك ستقولين شيئاً كهذا يا عزيزتي. أعترف لك بأنني أحسست بالإحباط عندما سمعت الخبر. ولهذا لم تسمعي مني فوراً. لقد أخذت بتسي العجوز إلى الحديقة للتنزه قليلاً. لا يمكنني أن أتقبل الأمر على أنه رفض نهائي. في بعض الأحيان يبدأ الأشخاص في هذه الشركات التكلم في مجموعاتهم الصغيرة وذلك يصبح اجتماعاً غير رسمي تقريباً حيث يعيدون النظر في الموضوع".

"لا"، قالت ميشيل بحزم. "يبدو ذلك جيداً ولكنه في نفس الوقت يبدو بطيئاً جداً. علينا أن نحرك هذا الأمر الآن. أخبريني، تيلي، لا بد من وجود طريقة أخرى. ما رأيك لو أخذنا اللعبة إلى شركة أخرى؟"

"حسناً..." ترددت تيلي. "هناك المنافسة الأساسية لشركة هاسبرو، ولكنني لم أحظى بمثل هذا الحظ أبداً معهم كما أنني لا أملك نفس العلاقات هناك".

"إذاً؟" [illegible]

[illegible] تسير على الطريق الصحيح. "ليس هدفنا بالضرورة أن نحصل على صفقة مع الشركة المنافسة".

"بالتأكيد لا!" فهمت تيلي ما تقصده ميشيل مباشرة. "هدفنا هو أن تعرف هاسبرو بأن هناك شركة ألعاب أخرى مهتمة بنفس الموضوع".

اشترِ العقارات بسعر منخفض وبعها بسعر مرتفع



كيف تنطلق من الصفر إلى الملايين باستخدام أداة العقارات؟ يمكن إيجاز الاستثمار في مجال العقارات بأن تكون خبيراً في ثلاث مهارات محددة:

▲ إيجاد الصفقات: كيف تجد صفقات عقارية.

▲ تمويل الصفقات: إيجاد كفلاء للرهونات وتأمين دفعات نقدية.

▲ نقل ملكية الصفقات: كيف تعيد تسويق الملكية بسرعة وبشكل مربح.

تتضمن هذه العملية الخطوات السبع التالية:

1. **اشترِ فقط العقارات السكنية التي تقع ضمن 50 ميلاً عن بيتك.** منازل العائلة المنفردة والأبنية المؤلفة من شقق سكنية والملكيات المشتركة أسهل للبيع والإيجار والتمويل. ابتعد عن أي شيء آخر.
2. **اختر منطقة محددة مساحتها حوالى ميل مربع واحد وكن خبيراً فيها.** ضمن هذه الحدود ستحدث من 3 إلى 10 صفقات ممتازة في السنة. كن أول من يصل إلى هناك.
3. **استخدم واحدة من تسع طرق لتحديد البائعين الذين يملكون دافعاً للبيع.** يصبح الناس مرنين في بيع ممتلكاتهم لأسباب عديدة:

• [illegible]

البطالة، سوء الحظ، قلة المال.

الانتقال

المرض، الميراث، الجهل.





"لا تقلقي يا عزيزتي. لقد لعبنا بأولئك المدراء التنفيذيين بأصابعنا في ذلك الاجتماع ونحن نملك 20 إصبعاً تنتظر للإيقاع بهم ثانية".

68 يوماً...

لو كانت ميشيل تشك بإيمان سام في عملية السبق الإيجابي والسلبي، لآمنت به بكل شغف الآن. انظري، فكرت بسرور بينما كانت تتمعن في مركز القيادة الرئيسي للنسور المتنورين – المكان الذي عُرف سابقاً بغرفة اجتماع سمانثا آن مونرو– الجميع هنا كانوا منهمكين في العمل في يوم من أيام السبت. جيريمي كان الوحيد المتغيب من الفريق. لقد وجد صعوبة في التركيز بوجودهم جميعاً في الغرفة نفسها لذا ذهب إلى البيت للعمل على جهاز الكمبيوتر هناك.

هنأت ميشيل نفسها لعملها باستقامة، واضعة هذا الهدف دائماً قبل الأرباح قصيرة الأجل، وهذا ما أدى إلى نتائج إيجابية. كانت تيلي تستعد للقيام بكل ما في وسعها من أجل إنتاج "الدب الذي يجمعنا دائماً"، وإذا استمرت الأرباح التي تكسبها ميشيل من العقارات بنفس النسبة الأسية، فستصبح مليونيرة عدة مرات.

دخل جيريمي غرفة الاجتماع كالمجنون. "لقد انهار"، صاح قائلاً.

خطر ببال ميشيل خاطر مروع وهو أنه ربما كان يتحدث عن مؤشر ناسداك، لولا أنه كان يوم السبت. ولكن ماذا عن نيكاي؟

"موقعنا على الإنترنت". رمى جيريمي نفسه بقوة على أقرب كرسي ووضع رأسه بين ركبتيه. بعد لحظة رفعه وقال، "الأمر أسوأ مما تظنون".

"لماذا لا تخبرنا ما الأمر؟" سألت ميشيل. بدا صوتها بعيداً لها.

"ذهبت كي أدخل إلى الموقع، فإذا برسالة تقول لي 'الصفحة المطلوبة غير متوفرة.' باختصار، وجدت في نهاية المطاف أن الشركة التي تقدم خدمة الإنترنت لذا قد [illegible]

فيها صفحتنا. فكرت بأنهم لا بد قد حفظوا كل شيء، ولكن عبثاً".

"جيريمي"، قالت ميشيل، "لقد وضعت نسخاً احتياطية عن كل شيء، أليس كذلك؟"

الإخلاء

مشاكل قضائية (دعاوى، حجز على الممتلكات، إفلاس).

مشاكل ضريبية.

مشاكل في الملكية، حالات طارئة، تقاعد مبكر.

دفعات مستحقة، طلاق، موت، ديون، حل الشراكة.

وهنا تسع طرق من طرق عديدة أخرى لإيجاد بائعين يملكون دافعاً للبيع: (1) إعلانات مبوبة، (2) أدر إعلاناتك الخاصة، (3) الوسطاء العقاريون، (4) ابحث عن منطقة محددة، (5) الأصدقاء والمعارف، (6) المصارف، (7) مبنى البلدية في المدينة، نوادي الاستثمار، (9) المهنيون (المحاسبون، المحامون، إلخ).

ابدأ في الحال بصحيفتك المحلية. اقرأ كل الإعلانات المبوبة لإيجاد دلائل على وجود بائعين يملكون دافعاً للبيع. اقرأ الإعلانات في أقسام "بيوت للبيع، ملكيات مشتركة للبيع، ملكيات للاستثمار للبيع، بيوت للإيجار، بيوت للإيجار مع خيار الشراء، ضع دوائر حول الإعلانات التي تبدو مرنة. أنت لا تريد ملكيات ذات مشاكل، ولكنك تريد ملكيات ممتازة يملكها أناس يعانون من مشاكل. مر على كل طريقة من الطرق الثمانية الأخرى لإيجاد الصفقات حتى تحدد بائعاً يملك دافعاً كبيراً للبيع.

4. حلل كل صفقة ممكنة بأن تسأل خمسة أسئلة جوهرية:

	سيئ	متوسط	ممتاز
ما هو السعر؟	1	2	3
ما هي حالة العقار؟	1	2	3
ما هي الشروط؟	1	2	3
ماذا بشأن الموقع؟	1	2	3
هل البائع لديه دافع كبير للبيع؟	1	2	3
	المجموع: ______		

اسأل الأسئلة الخمسة السابقة سواء كنت تتكلم على الهاتف مع صاحب الملكية أو الوكيل أم كنت تقابله شخصياً. سجل علامة لكل إجابة من 1 إلى 3. على سبيل المثال، إذا كان السعر أدنى من سعر السوق، أعطه علامة ممتازة هي 3 نقاط.

وضع جيريمي رأسه بين يديه ثانية.

"أوه، رائع". صفعت سمر جبينها بيدها. "لا أصدق بأنك يمكن أن تكون بهذا الغباء".

"أنا!" صرخ جيريمي، ووثب على قدميه. "أنا! اسمعوا ماذا تقول! سمر، أنت تركبين على ظهري منذ ابتدأنا هذا المشروع. لقد أنفقت نصف الوقت في الثرثرة مع أختك في فونيكس والنصف الآخر في العناية بأظافرك المخيفة، وبعد ذلك، عندما نقدم شرحاً لما نقوم به، فإنك تقفين وكأنك فعلت 70 بالمائة من العمل . حتى في ذلك اليوم الذي كنا نسلم فيه بطاقات العمل..."

"كيف تجرؤ!" وثبت سمر على قدميها هي الأخرى. "كنت تنسب كل المجد لنفسك منذ اليوم الأول. ماذا عن المال يحبكم؟ لقد أظهرت للجميع تلك القائمة من البنود الحكومية لأنها كانت الأمور التي وجدتها أنت، ولسبب ما لم تزعج نفسك بإظهار كل الأمور التي وجدتها أنا! كم مرة قلت لك، 'أنا لا أعرف الكثير عن الكمبيوتر، عليك أن تعلمني حتى أساعدك'؟ ولكن، لا، كنت تتصرف وكأنك كنت تقوم بعمل الرجال. أنت حيوان متعصب!"

ألقت ميشيل نظرة على الجميع. بدا الانزعاج على كورتني ورينيه، بينما كانت سام هادئة. "هذا يكفي، أنتما الاثنان"، قالت سام بصوت هادئ وعالٍ بما يكفي لإسكات المتشاجرين. "لن أسمح بحصول هذه السلبية في منزلي".

كانت ميشيل خجلة من أن تعترف بأنها قلقة حالياً بشأن موقع الإنترنت أكثر من قلقها بشأن النزاع بين جيريمي وسمر.

"وماذا ستفعلين بخصوص ذلك بالضبط؟" قال جيريمي متحدياً سمر، وهو يضع ذراعيه بشكل متصالب على صدره.

نظرت سام بثبات إلى جيريمي حتى هدأت ثورته. "سيد كافاليري، اجلس الآن وخذ نفساً عميقاً. الشيء الأول الذي ينبغي عليك فعله هو تحمل بعض المسؤولية لما حدث. ما رأيك؟"

"ماذا عن الطريقة التي كان يعاملني بها؟" قالت سمر متذمرة.

"آنستي، اجلسي وانتظري دورك"، قالت سام. "لنأخذ الأمور واحدة بواحدة. جيريمي، من الذي لم يعد نسخة احتياطية عن المعلومات؟"

وإذا كان السعر مساوياً لسعر السوق، أعطه علامة متوسطة أي 2. وإذا كان السعر أعلى من سعر السوق، أعطه نقطة واحدة. يجب أن يتم وضع العلامات على الهاتف قبل إلقاء نظرة على العقار. اجمع علامات الأسئلة الخمسة كلها، فإذا كان المجموع 10 أو أقل، انتقل إلى غيره، وإذا كان المجموع 11 أو أعلى، فاذهب وعاين العقار. إذا بقي المجموع ممتازاً بعد المعاينة، لربما ستفكر في كتابة عرض بالشراء.

5. **حدد تقنية عدم الدفع النقدي التي ستستخدمها.** لا شيء نقداً هو موقف. وهو يعني ببساطة تامة بأنك تريد استخدام مصادر أناس آخرين كلما كان ذلك ممكناً. عندما تُرك بوب في سان فرانسيسكو مع 100 دولار فقط في جيبه، استطاع شراء ستة عقارات في 57 ساعة باستخدام هذه التقنيات. لقد قدَّم أشخاص آخرون كل ما كان بحاجة إليه لكي يصبح ناجحاً – كان عليه فقط إيجادهم. إذاً لم يكن التحدي الذي يواجهه هو امتلاك الرصيد المناسب أو السيولة النقدية أو الضمانة الإضافية، وإنما تمثل بإيجاد أشخاصٍ آخرين مستعِدين لإعارة هذه الأمور له. وذلك ينطبق عليك أنت أيضاً. وأخيراً أصبح من الممكن أن تنتهي نقودك قبل أن تنتهي صفقاتك الجيدة. حتى لو كنت بمثل ثراء دونالد ترامب، فإنك ستحتاج إلى شركاء ليسدوا ثغرات نقصك. ولهذا السبب يجب أن تبحث أولاً عن بائعين يملكون الدافع للبيع، إذ أنهم قد يكونوا مستعدين لبيع الملكية لك بدون كل العراقيل التقليدية التي تضعها المصارف والوسطاء في طريقك. وإذا تطلب الأمر عملية رهن تقليدية، فستلجأ لشركائك ليكفلوك في القروض و/أو ليزودوك بالدفعات النقدية الضرورية. تكمن مسؤوليتك الأساسية في إيجاد الصفقة التي ستحصل مقابلها على حصة سخية من الربح. إذا كانت الصفقة جيدة، فقد لا تحتاج إلى نقود.

انظر الصفحات اللاحقة لمعلومات تمهيدية عن تقنيات "التقنيات الأهم لعدم الدفع نقداً".

6. **اكتب عروض شراء لكل الملكيات التي تسجل 12 نقطة أو أكثر.** عندما تمتلك

7. **اشتريه! احتفظ به أو بعه.** كمبتدئ، قد تحتاج لتقديم نحو 50 عرضاً قبل أن تجد بائعاً مستعداً لقبول عرضك المبتكر. وكلما زادت خبرتك، كلما تحسنت نسبة ربحك – واحد من عشرة، واحد من خمسة، واحد من ثلاثة...





"الشركة التي تقدم خدمة الإنترنت"، رد جيريمي بتحدٍ، ثم تحت النظرة المستمرة لسام، "وأنا".

"صحيح، والآن، ماذا يمكن أن تتعلم من ذلك؟"

تمتم جيريمي كصبي مذنب في المدرسة، "أن أعد نسخة احتياطية عن المعلومات؟"

حرّك قدميه قليلاً، ثم تابع حديثه، ولكن بنبرة مختلفة إلى حدٍّ ما، "أعرف بأن الأمر ما زال صعباً، ولكن إعادة تصميم الموقع لن يكون كالبدء من لا شيء، بما أنني قد تعلمت الكثير".

كانت سمر جالسة ويداها مطويتان على صدرها وتضع ساقاً فوق الأخرى. ارتفعت قدمها في الهواء فجأة. "عظيم"، قالت. "إذاً، أعتقد بأن الجميع بات يعرف الآن بأنني لست طرفاً في ما حصل".

"لم يقل ذلك أحد". قالت سام بصوت خفيض ما لبث أن ارتفع عندما أشارت باتجاه ميشيل. "أود أن أنقل الأحداث إلى ميشيل".

أنا؟ غصّت ميشيل. كانت على وشك الاعتراض، ولكنها عرفت فجأة بأن ذلك كان تحدياً تريدها سام أن تقبله. أحست بأنه تحدياً مهماً. كانت تعرف بأن اليوم الذي لن تكون فيه سام قادرة على الوقوف إلى جانبها في معظم الأحيان يقترب شيئاً فشيئاً. ستكون بحاجة للقدرة على معالجة مثل هذه الأمور بنفسها. أخذت ميشيل نفساً عميقاً. "حسناً، لنبدأ بك، جيريمي. ما هو الشيء الذي يقف حائلاً بينك وبين سمر؟"

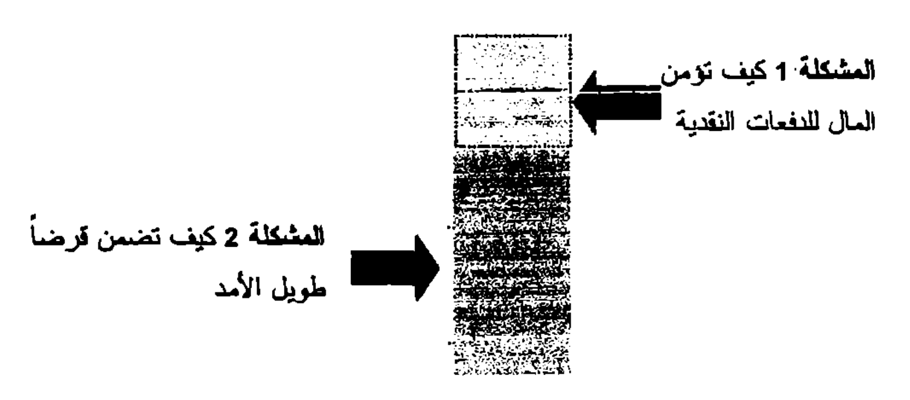
"أعتقد بأنني قلت ذلك. إنها لم تقم بحصتها من العمل. إنها تأتي إلى الاجتماعات متأخرة. أتصل بها وهي لا تعيد الاتصال. أشرح الأمور لها 20 مرة..."

قاطعتها ميشيل فوراً. "أعرف بأنه صعب ولكنني سأطلب منكما ألا يقاطع كل منكما الآخر. في الحقيقة إنه دورك يا سمر، ولكن حاولي أن تلتزمي بالوقائع وتخرجي الاتهامات منها".

اقترض لنفسك ثروة



كمستثمر عقارات ستحاول حل مشكلتين أساسيتين:



إذا كنت تملك الكثير من النقود في يدك، ورصيد ممتاز، إلخ... إذاً فليست هناك أي مشكلة. أما إذا كنت تفتقد إلى أي واحدة من هذه الأمور الأساسية الأربعة – الرصيد، النقود الجاهزة، السيولة النقدية أو الضمانة الإضافية – فستكون بحاجة للاعتماد على مصادر أناس آخرين. لربما تسأل، "ولكن، لماذا سيوافق مستثمر "قوي" مالياً على مساعدة مستثمر "ضعيف" مالياً؟" لأنك ستظهر لهم كم سيربحون بفعل ذلك. ضمن دائرة قطرها 50 ميلاً سيتطلع آلاف المستثمرين لاستثمار ملايين الدولارات بنسب أعلى من الأرباح. هؤلاء المستثمرون لا يملكون الوقت أو الرغبة أو الخبرة في استكشاف صفقات عقارات كبيرة. لذا فهم سيكونون سعداء لإدخالك كشريك ثانوي مقابل 50 بالمائة من الصفقة فقط من أجل إيجاد [illegible] إذا كانت الصفقة جيدة، فلن ينظر من حتى إلى ظروفك المالية.

هناك تسعة أنواع من الشركاء المحتملين ممن يمكن إقناعهم بالمشاركة في الصفقة معك، يكونون عادة قريبين من كل صفقة عقارات تحدث:



"هه"، صمتت لبرهة، ثم ردت على ما قاله جيريمي. "الحقيقة هي أن السيد المهمّ يحب التباهي بما يعرف. إنه يقول مصطلحاً كبيرة مثل إتش تي إم إل، ورام، وروم، وريم، وعندما أسأله عن التفسير فإنه يتصرف وكأنني شقراء غبية لا يمكنها فهم أي شيء. أما بالنسبة لعدم الحضور في الوقت المحدد، فقد تأخرت مرة أو مرتين. ولكن ليس أكثر من بضع دقائق ولا أكثر مما يتأخر هو. هو يفترض دائماً بأن ما يقوم به مهم ويستحق مني أن أنتظره لأجل ذلك، وما أقوم به هو الاهتمام بـــ 'أظافري المخيفة،' كما قال وبشكل ساحر".

في داخلها كانت ميشيل تعتقد بأن كليهما يملكان شكاوى صحيحة ضد بعضهما البعض. جيريمي كان يملك جانباً متعجرفاً. ربما هو ذات الموقف الذي كان وراء إهماله إعداد نسخة احتياطية عن المعلومات. والجانب الإيجابي من تعجرفه هو أنه كان قادراً على التفكير على نطاق واسع، مع تشجيع سام. بالنسبة لسمر، فهي كانت تشرد بسهولة، وميشيل كانت تعتقد بأنها قد تأخرت أكثر من مرة أو مرتين. ولكنها عندما كانت تتأخر فذلك على الأرجح لأنها كانت تساعد مقيمة ما في غولدن هاوس في العناية بأظافرها، وليس الانتظار حتى يجف طلاء أظافرها هي. كانت سمر امرأة محبة وصاحبة الضمير كما عرفتها ميشيل دائماً.

"أريد أن أقول شيئاً لكم"، قالت ميشيل. "هل تذكرون كلكم النقاش الذي أجرته سام معنا في وقت سابق عن تعريف التسويق؟"

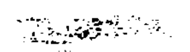
أومأت رينيه وكورتني بالإيجاب، ولكنهما عرفتا بأن السؤال كان موجهاً لسمر وجيريمي الذي أجاب، "أنا الذي سألت سام هذا السؤال. لقد قالت، 'تعرف التسويق هو بناء العلاقات'".

"ذلك صحيح"، قالت سام.

قاطعته سمر، ربما كي تظهر بأنها كانت تنتبه إلى النقاش، أيضاً. "سام، أنت قلت إنه ما لم تؤسسوا علاقات مع زبائنكم، فستحصلون على نوع واحد من التفاعل. حتى تكونوا ناجحين أنتم بحاجة لتفاعلات متعددة".

"أعتقد بأنك أعدت ما قلته حرفياً".

"جيد جداً"، قالت ميشيل. "والآن دعوني أسألكما، ماذا يمكن أن يكون تعريف



البائع

الوسيط

الدائنون

المؤجرون

المؤسسات المقرضة بالمال الصعب

أصحاب سندات الرهن

الملكية

أشخاص خصوصيون

المشتري

في الصفحات القليلة التالية سنعلمك عدة تقنيات محددة من "التقنيات الأهم لعدم الدفع نقداً" تتعلق بكل نوع من الشركاء السابقين. سنريك طرقاً تحقق حالات ربح/ربح لكل منكما.

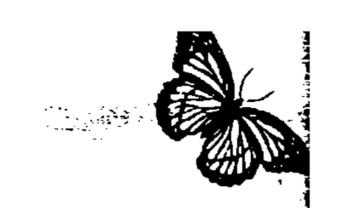
التقنيات الأهم لعدم الدفع نقداً



يرفض 95% من البائعين أي نوع من التمويل المبتكر. وسيقول لك 95% من الوسطاء بأنه لن يمكنك شراء أي عقار دون أي نقود و 95% من هؤلاء الأشخاص محقين.

كمستثمر أنت تبحث عن 1 إلى 5 بالمائة من البائعين الذين هم بحاجة للبيع

التقنيات التالية مفيدة جداً.





الاتصال برأيكما؟" ألقت نظرة خاطفة إلى سام. لقد ناقشت هذه المسألة مع معلّمتها في جلسة حديثة على الصخرة.

رد جيريمي وهو يحوّل وقفته من قدم لأخرى، "أليس هو... أعني، يجب أن يكون إخبار شخص ما بأن يعمل شيئاً ما".

"أنت بارع في ذلك"، قالت سمر.

"جيريمي، أعتقد بأنني أفهم لماذا توجد مشكلة في ذلك. هناك تعريف أفضل. الاتصال هو الرد الذي تتلقاه".

غضّن جيريمي حاجبه وكأنه لم يفهم جيداً.

"وهكذا"، تابعت ميشيل، "إذا لم تحصل على الرد الذي تريده، فإنك لم تنقل رسالتك بالشكل المناسب. ما هو الرد الذي تريده من سمر؟"

"أريدها أن تكون عضواً قوياً في فريقنا. وهذا يعني بأن تكون متواجدة عندما أحتاجها. أريد منها أن تتعلم أكثر عن أجهزة الكمبيوتر وليس العبث بها. أريدها أن تبتدع أفكارها الخاصة لا أن تنتظرني حتى أعطيها التعليمات".

"أترين كيف..." بدأت سمر، ولكن ميشيل أخذت المبادرة منها.

"جيريمي، لنبدأ بالاتصال الأخير. سمر ليست مستخدمة لديك، دون أن نقول عبدة عندك. إنها شريكتك، ولكنك لا تعاملها بهذه الطريقة".

"هه"، رد جيريمي كما فعلت سمر منذ فترة قصيرة.

"إذاً، كيف يمكن أن تحصل على الرد الذي تريده منها برأيك؟"

فكر جيريمي قليلاً قبل أن يجيب. "يمكنني أن أكون أكثر صبراً في شرح الأشياء".

"وبدون ذلك الاعتداد بالنفس؟" سألت سمر، ولكن نبرتها أصبحت أخف الآن.

"وبدون ذلك الاعتداد". أجاب جيريمي موافقاً. "أترين، أنا فخور بما أعرفه

[illegible] يوجه حديثه

مباشرة إلى سمر.

"هذا يبشر بالخير"، قالت ميشيل "ولكن يا سمر، ما هو الرد الذي تريدينه من جيريمي؟"

البائع كشريك

التقنية الأولى لعدم الدفع النقدي: ارفع السعر وقلل من الشروط

افرض بأن البائع يملك عقاراً يساوي 100,000 دولار مع قرض سابق يعادل 90,000 دولار وأسهم تعادل 10,000 دولار. وهو في حاجة ماسة للبيع. إذا وضع العقار عند وسيط فسيضطر لدفع معظم أسهمه على شكل عمولات ونفقات إنهاء الصفقة - تاركاً القليل من المال أو بدون أي مال لنفسه. وهنا نقدم لك الحوار الذي ستجريه مع البائع:

> "سيدي البائع، أود أن أقدم عرضين منفصلين لملكيتك. العرض الأول مقابل 95,000 دولار. سأتولى أول رهن لك وسأعطيك 5,000 نقداً مقابل أسهمك. العرض الثاني خاص بسعر الشراء إذ سأعطيك 101,000 دولار - أي أكثر بألف دولار من السعر الذي طلبته. بدلاً من النقود سأعطيك كمبيالة بـــ 11,000 دولار تحمل فائدة نسبتها 10 بالمائة. دعنا نقارن بين العرضين كما لو كانا استثمارين.
>
> "خمسة آلاف دولار نقداً في شهادة إيداع في بنك مضمون بفائدة مقدارها 5 بالمائة ستنمو لتصبح 8,144 في 10 سنوات. بينما ستنمو كمبيالة مضمونة بـــ 11,000 دولار بفائدة قدرها 10 بالمائة خلال 10 سنوات لتصبح 28,531 دولار.
>
> "في الحقيقة، سيلزم العرض الأول 17 عاماً من الازدياد المركب حتى يعادل ما أقدمه لك في العرض الثاني. أنا أشجعك للقبول بالعرض الثاني لأننا بواسطته سنربح سوية".

غالباً "سيقتنع" البائع بميزات الصفقة التي تتم بدون الدفع النقدي.

التقنية الثانية لعدم استخدام النقود: استخدم الموهبة، وليس المال، كي لا تدفع نقداً

سيملك المشتري في أغلب الأحوال خبرة يمكن مقايضتها بدلاً من الأموال النقدية. المقاولون، الدهانون، البستانيون، المشتغلون في مجال العناية الصحية، المحامون، الوسطاء، وكلاء التأمين، تجار السيارات، التجار - كل هؤلاء يمكن أن يقدموا خدمات قيّمة أو حسومات يمكن استخدامها بدلاً من الدفعات النقدية. قد يفلح العمل العضلي أحياناً في إنجاز صفقة بغياب المال.

"أريده أن يعاملني باحترام. وأريده أن يشملني ضمن ما يعتبره فريقنا".

"وكيف تحصلين على هذا الرد؟"

"حسناً... عندما لا أفهم شيئاً ما، لا حاجة للخجل من طلب المزيد من الإيضاح. كلنا نتعلم هنا. وأنا أستطيع أخذ المبادرة بدون انتظار موافقته".

"ذلك صحيح"، قالت ميشيل. "أعتقد بأن أحد الأسباب التي كانت وراء حصولك على هذا الرد غير المرغوب من جيريمي هو أنك تعاملت معه وكأنك تلك الشقراء الغبية التي تنتظر أوامرها. ولو كنت فظة بعض الشيء".

للمرة الأولى منذ بدأت وساطة ميشيل، نظر جيريمي وسمر إلى بعضهما البعض. كانا يبدوان حذرين، ولكن بعد ذلك تجرأ جيريمي وقال، "الرد الوحيد الذي أريده منك دائماً يا سمر هو أن أراك تبتسمين".

"أعتقد بأنني أستطيع حمل نفسي على ذلك"، أجابت سمر، مانحة الجميع واحدة من ابتساماتها البريئة المشرقة.

"لدي ثقة بكما أنتما الاثنان"، قالت كورتني والارتياح والسرور بادٍ على وجهها وأوجه الجميع.

تنعم الجميع بهذا الشعور لفترة من الزمن ونسوا أمر موقع الإنترنت الذي أُزيل. إنه يشكل ثلث موارد دخلهم، وهاهو قد جف، الآن على الأقل.

67 يوماً...

دخلت ميشيل إلى ردهة الانتظار الرئيسية في غولدن هاوس، باحثة بلهفة عن تيلي، التي تركت رسالة تقول إنها بحاجة لرؤيتها على الفور. كانت ميشيل تخشى من أن تكون صفقة الدمية قد فشلت.

دخلت إلى حجرة الجلوس حيث قابلت تيلي لأول مرة. تذكرت كيف ظنت بأن المرأة العجوز كانت مجنونة [illegible]

مع تيلي إلى واحدة من أكبر الشركات في العالم. وهي ليست فقط غير مجنونة، بل تبين بأنها تملك عقلاً قلما صادفت ميشيل مثله من قبل.

دخلت تيلي إلى غرفة الجلوس، تعلو وجهها نظرة كئيبة. ولكن عينيها

الوسيط كشريك

التقنية الثالثة لعدم الدفع النقدي: ارفع العمولة وقلل من الدفع النقدي

لنفترض وجود نفس الحقائق في المثال السابق - باستثناء أنّ الملكية في هذه المرة قد تم وضعها عند وسيط عقاري. بعد إنهاء النفقات ومع عمولة 6,000 دولار، سيكون لدى البائع عملياً صفر من الأرباح. في الواقع، يملك الوسيط معظم هامش الربح. وهنا نقدم لك الحوار الذي ستجريه مع الوسيط:

> "سيدي الوسيط، سيخرج البائع من هذه البيعة بدون أي شيء يذكر، وكلما طال هذا العقار في السوق كلما ازدادت ورطة البائع. لذا، إليك اقتراحي. أنا سأتولى دفع الرهن الأول وسأدفع كذلك نفقات إنهاء نقل الملكية، وإلى ما هنالك من أمور، حتى يتمكن البائع من الخروج من هذه الصفقة دون خسارة. وبالنسبة للعمولة، بدلاً من 6,000 دولار نقداً، أقترح بأن أعطيك كمبيالة بـ 8,000 دولار بفائدة نسبتها 6 بالمائة بضمان العقار. وأتعهد بتسجيل الملكية عندك عندما سأبيعها في أي وقت في المستقبل. وأنا مستعد لإنهاء الصفقة في الحال".

تملك هذه التقنية إمكانية أكبر في النجاح إذا كان الوسيط الذي نتكلم عنه هو السمسار الذي سُجّلت الملكية عنده، إذ لن يكون هناك حاجة لتقسيم العمولات مع وكلاء أو وسطاء آخرين.

الدائن كشريك

التقنية الرابعة لعدم الدفع النقدي: خذ على عاتقك التزامات البائع

عند التفاوض، أنت بحاجة لأن تسأل سؤالاً حساساً: "سيدي البائع، أعلم بأن لا علاقة لي بهذا الموضوع، ولكنني قد أتمكن من مساعدتك إذا علمت ماذا تنوي أن تفعل بما تحصل عليه من هذه البيعة". ستأمل بأن تسمع بأن البائع يخطط لدفع ديونه بالمال الذي سيحصل عليه من الصفقة. إن كان بإمكانك أخذ هذه الديون على عاتقك ودفعها في الوقت المحدد، فستستطيع تجنب الدفع نقداً.

في مثالنا هذا، افرض بأن البائع لديه 10,000 دولار كفواتير طبية، وهو يبيع منزله لأنه يريد التخلص من الدين. يمكنك الذهاب إلى المستشفى وإخبارهم هناك بأنك تريد أن تتولى التزامات البائع بنفسك على شكل دفعات شهرية. وبهذه الطريقة





كشفتاها. كانت زاويتا فمها ترتفعان شيئاً فشيئاً. ثم، كطفل صغير، لم تستطع إخفاء فرحتها.

"عزيزتي"، قالت تيلي وهي تبتسم. "لقد فعلناها".

"ماذا تعنين، تيلي؟"

"لقد فعلنا المستحيل. إنهم سيصنعون الدمية".

"ماذا حدث؟ في المرة الأخيرة التي تكلمت فيها معك كانوا قد رفضوها".

"حالما أحس كبار المدراء في هاسبرو بأن شركة أخرى قد تدخل في المسألة، عقدت اللجنة اجتماعها. وكما توقعت بالضبط، لقد قرروا إنتاجها بسرعة. بالطبع المكالمة التي أجريتها مع المدير التنفيذي الأول لم تكن مؤذية".

وماذا يحصل الآن؟"

"إنهم يعدون مسودات العقود أثناء حديثنا الآن. ينبغي أن نستلم سلفتنا خلال 14 يوماً".

"سلفة؟"

"سنحصل على سلفة على نسبتنا من الأرباح. في الماضي، اعتدت على استلام سلف تبلغ 100,000، 200,000 وأحياناً 250,000 دولار. ولكن بسبب المنافسة مع الشركة الأخرى، وبسبب تاريخي مع هاسبرو، لم يتردد المدير التنفيذي الأول لحظة واحدة عندما أخبرته على الهاتف بأننا نريد 300,000 دولار مقدماً".

كانت تلك هي المرة الأولى التي تسمع فيها ميشيل أية أرقام. ثلاثمائة ألف دولار!

"أعطيته فرصة للتفاوض. رد عليّ على الفور تقريباً - وهذا غريب عنه تماماً - ووافق على دفع 250,000 دولار. مضيت قدماً واتخذت القرار بدون استشارتك. أرجو أن لا يكون لديك أي مانع".

اضطرت ميشيل [illegible]

[illegible]

"إذا كانت هذه اللعبة ناجحة كما أعتقد بأنها ستكون، فإنها ستعود على كلينا بملايين الدولارات. لم تكن لتتخذ شركة هاسبرو هذا القرار لو لم تشعر بمثل هذا الشعور حيالها".

سيرتاح البائع من الدين وستحصل أنت على المنزل بدون أي دفعة نقدية والمستشفى بدورها ستحصل عل مورد ثابت من النقود.

وبذلك يربح الجميع.

المؤجر كشريك

التقنية الخامسة لعدم الدفع النقدي: استخدام الإيجارات والضمانات

الضمانات: يطلب المالك عادة من المستأجر دفع إيجار أول شهرين كعربون ضمان. إذا بيعت هذه الملكية فستنتقل هذه الضمانات إلى المشتري الجديد. إذا لم يحظر القانون المحلي ذلك، يستطيع المشتري استخدام هذه الضمانات المعطاة إليه عند إتمام الصفقة كتعويض عن النقود التي دفعها نقداً.

هناك أنواع أخرى من الضمانات يمكن استخدامها من أجل الدفع النقدي. على سبيل المثال، احتاج أحد المستثمرين في تامبا، فلوريدا، إلى 7,000 دولار إضافية نقداً مقابل عقار تجاري صغير. اكتشف هذا المستثمر بأنه يتوجب على المالك السابق أن يودع 7,000 دولار كضمان لدفع فاتورة من فواتير المنفعة العامة. أقنع المشتري الجديد شركة المنفعة العامة تلك باستبدال الضمانة النقدية بسند كفالة - سند تأمين يسدد قيمة فاتورة المنفعة العامة إذا تبيَّن بأنها لم تُدفَع. كلَّف السند أقل من 500 دولار واستُخدم مبلغ الـ 7,000 دولار كجزء من الدفعة النقدية عند إتمام الصفقة.

الإيجارات: بما أن رسوم الإيجار تُدفَع مقدماً، فالمشتري الذي يجري صفقته عند بداية الشهر حيث تكون الإيجارات مستحقة الدفع سيحصل على الإيجارات الإجمالية لذلك الشهر. بينما لا تستحق الدفعة الأولى للرهن في العادة إلا بعد 30 يوماً من إتمام الصفقة، وبذلك يملك المشتري فترة استراحة من ثلاثين يوماً. وهكذا فإن ما يدفعه المشتري نقداً سيتم تعويضه بواسطة كمية تعادل مجموع الإيجارات.

[illegible] الضمانات المدفوعة مقدماً، فإنها قد تساوي آلاف الدولارات التي يمكن أن يستخدمها المشتري في أجل الدفع النقدي. اشترى بوب مرة مبنى كبيراً مؤلفاً من شقق سكنية بلغ مجموع الإيجارات فيه 16,000 دولار - وهو نفس المبلغ المطلوب دفعه نقداً. بمعنى آخر، لقد اشترى المستأجرون الملكية له.





"أوه، تيلي، لا يمكنني إخبارك كم أنا سعيدة". كانت ميشيل تفكر منذ الآن بما ستفعله بالنصف الخاص بها من السلفة. "أريدك أن تعرفي بأنني تعهدت بمنح 10 بالمائة من حصتي إلى المؤسسات الخيريّة".

"وأنا أعرف المكان المناسب لتضعي هذا المال فيه - مستشفى هاسبرو للأطفال. إنه يقع في بروفيدينس، رود آيلاند. وهو واحد من المؤسسات الخيريّة المفضلّة بالنسبة لهم. سأقدم هبة تساوي هبتك. وهذا سيجعل المدير التنفيذي الأول سعيداً".

"اعذريني للسؤال، ولكن بعد هذا الشيك الأول، متى ستبدأ الشيكات الأخرى بالوصول؟" كانت ميشيل تحاول أن تحسب كم سيبقى لها حتى تبلغ المليون دولار.

"أوه، لن نرى أي نقود أخرى حتى منتصف السنة القادمة. ولكن إذا صدقت توقعاتي، فإننا سنتلقى شيكات ثابتة من نسبتنا من الأرباح كل ثلاثة أشهر على مدى سنوات".

كان هذا البيان محبطاً بالنسبة لميشيل. الخبر الأول أسعدها وهز مشاعرها، والآن هاهي تتساءل كيف يمكن أن تكون بهذه السذاجة. "كيف يمكننا زيادة هذا المبلغ إلى مليون دولار يا تيلي؟ إنه بعيد جداً عما أنا بحاجة إليه".

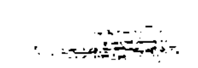
"لا تقلقي يا عزيزتي. لقد تفاوضت مع هاسبرو فقط على قسم من الترخيص الأساسي - حقوق الترويج بالجملة. تستطيع هاسبرو البيع إلى السلاسل الكبرى، ولكنني احتفظت بحقوق البيع مباشرة إلى 'سوق الهدايا.' توجد آلاف المتاجر الصغيرة ومحال الهدايا في البلاد، والتي يمكن أن نبيعها الدب الذي يجمعنا دائماً".

"أعرف"، قالت ميشيل. "صديقتي كورتني تملك متجراً وتذهب إلى معارض الهدايا كل سنة. أنا متأكدة بأنها تعرف ماذا ينبغي أن نفعل لتسويق دبنا. ولكن كيف سنبيع شيئاً لا نملكه؟"

"وافقت هاسبرو على [illegible]

على أقل سعر جملة ممكن. يجب أن نستعد لشراء لعبنا وندفع ثمنها عندما تنزل في أميركا".

"كيف يمكننا أن ندفع ثمنها؟" عدلت ميشيل جلستها.



التقنية السادسة لعدم الدفع النقدي: الإيجار/مع خيار الشراء

عندما تقرأ الإعلانات المبوبة في صحيفتك المحلية، تأكد من إلقاء نظرة على قسم منازل للإيجار وابحث عن الإعلانات التي تشير إلى أن المشتري قد يكون مستعداً لتأجير المنزل مع خيار الشراء. تعتبر هذه المصادر مصادر ممتازة للصفقات التي تتم بدون نقود. لماذا؟ عندما تجد مالكاً مستعداً لإيجار المنزل و/أو تأجيره مع الخيار بشرائه، فذلك يشير إلى أن البائع قد يكون بحاجة إلى دفعة نقدية كبيرة. في حالات كثيرة يكون البائع يحاول إيجاد مستأجر ليساعده في دفع المستحقات الشهرية. وفي أغلب الأحوال سيفكر البائع في عملية شراء بالقليل من المال النقدي أو بدونه بدلاً من الإيجار.

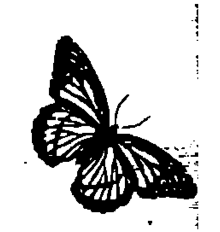
أحياناً ستجد بأن من الأفضل لك أن تستأجر منزلاً مع الخيار بشرائه بدلاً من شرائه مباشرة. افرض بأنك وجدت منزلاً فارغاً يساوي 150,000 دولار ومالكه مستعد لتأجيره مقابل 1,200 دولار في الشهر مع الخيار بشرائه في ثلاث سنوات مقابل 160,000 دولار. يبدو بأن استئجار هذا المنزل أرخص من شرائه بكثير. على أي حال، إذا كان المنزل سيرتفع ثمنه إلى 200,000 دولار في ثلاث سنوات، فعليك بشرائه. وإذا كان الجواب لا، فابحث عن منزل آخر للاستئجار/مع خيار الشراء.

المؤسسات المقرضة بالمال الصعب كشركاء

التقنية السابعة لعدم الدفع النقدي: مهما كلف الثمن

يشير المال الصعب إلى المبالغ المستعارة من المصارف والمؤسسات المقرضة تحت شروط قاسية من الكفالة وإعادة الدفع الذي يكون عادة بنسب فائدة السوق. بينما يأتي المال السهل من مصادر معينة، كالبائعين مثلاً، بشروط تكون عادة أكثر مرونة بكثير. ولهذا السبب يميل المشترون المبدعون إلى استنفاد مصادر المال السهل قبل التحول إلى المصارف. بكل الأحوال، تبقى المؤسسات المقرضة مصدراً مهماً من مصادر رأس المال النقدي سيلجأ إليها المشترون عاجلاً أم آجلاً.





"سنستخدم السلفة كرأسمال. بذلك المبلغ يمكننا شراء حوالى 60,000 دمية. إذا بعناها إلى سوق الهدايا، وأنا واثقة بأن 60,000 ليست سوى البداية، فإننا قد نكسب 10 دولارات في كل لعبة نبيعها".

600,000 دولار رقم ضخم، ولكن حتى لو سار كل شيء بدون أي مشاكل، إلا أنها ستبقى بحاجة للمزيد. كانت تعرف بأن عليها الاعتماد على موارد دخل متعددة: صفقاتها العقارية الخاصة وطموحات جيريمي على الإنترنت.

"ما هي خطوتنا التالي يا تيلي؟"

تابعت تيلي حديثها مقدمة لها وصفاً أكثر تفصيلاً عن الكيفية التي تنتقل فيها اللعبة من فكرة في رأس شخص ما إلى منتج مادي على رفوف مخزن مثل "تويز آر أص". كانت تيلي تمضي وقتاً ممتعاً وهي تعيد إحياء أمجاد الماضي وتظهر خبرتها، ولكن معظم الكلمات كانت غير مألوفة بالنسبة لميشيل، نماذج الإنتاج، عينات طاولة العرض، وحدات الجملة.

ختمت تيلي كلامها بتعليق أخير. "أنت لا تعرفين كم أنت محظوظة يا عزيزتي. هذا لا يحدث إلا مرة كل مليون سنة. بصراحة، أنا لا أعرف بصدق إذا كنت أنا أم أن هناك بعض القوى في الكون تجتمع لتجعل هذا الأمر واقعاً محسوساً".

"أنا أقول إنهما الأمران معاً"، قالت ميشيل.

"حسناً، أنا لا أقبل أبداً بأقل من حقي، ولكن مع ذلك، من الأفضل أن تتلي صلواتك الليلة".

63 يوماً...

كانت ميشيل ورينيه تتعقبان ملكيتهما الثالثة عندما قادتهما سيارتها على امتداد شارع طويل محاط من جانبيه بالأشجار في واحد من الأحياء الثرية في ريفردايل، ملكية مشتركة لديها ملعب غولف خاص بها، في منطقة المنازل التي [illegible] دولار هي عز الطلب.

في الواقع، من المنصف القول إن ميشيل هي التي كانت تتعقبها بما أن رينيه كانت معارضة للشراء منذ اليوم الأول.

بطاقات الاعتماد: قد تكلفك الصفقة فائدة قدرها 20 بالمائة، ولكن إذا كانت الصفقة جيدة بما يكفي، فإنها قد تسمح لك بسحب جزء من الدفعة النقدية على شكل سلف نقدية من بطاقة اعتماد واحدة أو عدة بطاقات. أو يمكنك استخدام بطاقة اعتمادك لشراء ما يحتاجه البائع – كبطاقة سفر بالطائرة مثلاً – كجزء من الدفعة النقدية.

قروض بضمانة قيمة المنزل المرهون مسبقاً: حتى في هذه الأوقات الصعبة من الناحية المادية توجد شركات لتقديم القروض وشركات للرهن مستعدة لتقديم "قروض رهن ثانٍ" بضمانة قيمة منزل المشتري بعد حسم قيمة القرض السابق والفائدة المترتبة عليه. غالباً ستكون بداية المستثمر المبتدئ بهذه الطريقة. استخدم زوجان من أريزونا قرضاً بقيمة 20,000 دولار بضمان حقهما في منزل معين للحصول عل منزلين للإيجار مخصصين لعائلة واحدة وبذلك بدأ العد التصاعدي لاستثمارهما، حتى أنهما خرجا بدخلٍ صافٍ وعملي لا بأس به.

أعد تمويل القارب أو السيارة أو الستيريو أو أملاك شخصية أخرى: إن المؤسسات المقرضة بالمال الصعب مستعدة في أغلب الأحوال لتقديم قرض مالي بضمانة أملاك شخصية ثمينة. أحد المشترين احتاج إلى 2,000 دولار إضافية لشراء ملكية مشتركة من الطراز الأول. لم يكن لديه عائلة ولا أبوين ليلجأ إليهما ولا نقود أخرى في مدخراته، ولكنه كان يملك شاحنة خفيفة جديدة خالية من أي التزامات. وهكذا اقترض المال باستخدام شاحنته كضمانة إضافية.

أصعب أنواع المال الصعب: من الأرجح أنك ستجد في الإعلانات المبوبة في صحيفتك المحلية قسماً بعنوان "مال للإقراض". توضع هذه الإعلانات من قبل أشخاص خصوصيين (لا يتبعون لمؤسسة ما) أو مؤسسات إقراض صغيرة متخصصة في إقراض النقود مقابل نسب فوائد مرتفعة. إنهم لا يهتمون عادة برصيد المقترض، فما يهمهم فقط هو الضمانة الإضافية للقرض. افرض بأنك وجدت منزلاً ممتازاً للبيع يعادل ثمنه 100,000 دولار، ويمكنك شراؤه مقابل 67,500 دولار نقداً. تتصل بالمؤسسات المقرضة بالمال الصعب وتكتشف بأنهم مستعدين لإقراضك 75 بالمائة من قيمة الملكية. ولكن القرض مكلف جداً – فائدة قدرها 14 بالمائة زائد 10 نقاط. (النقطة تساوي 1 بالمائة من قيمة القرض). في

أصبحت ميشيل تملك راداراً قادراً على اكتشاف لافتات "للبيع" من على بعد صف من البيوت المتلاصقة. عندما رأت هذا المنزل، أوقفت سيارتها على الفور.

"لماذا تتوقفين؟" سألتها رينيه. "هذا الحي أغلى بكثير من نطاق السعر الذي يناسبنا يا ميشيل".

تحت لافتة "للبيع" كان هناك صندوق صغير يحوي نشرات معلومات عن الملكية. سحبت ميشيل ورقة لها وأخرى لرينيه، التي تبعتها متذمرة إلى المرج.

"لا يمكننا تحمل نفقات منزل كهذا"، قالت رينيه وهي تنظر إلى الورقة ثانية. "ميكي، أيمكنني أن ألفت انتباهك إلى حقيقة أن الدفعات الشهرية على هذا المنزل ستكون هائلة؟ سنفلس خلال بضعة أشهر فقط. لا تنسي بأنني أملك القليل من الخبرة في هذا المجال. ملكيات كهذه قد تبقى في السوق أطول مما تعتقدين. عليك أن تتذكري بأن الأثرياء يمكنهم تحمل نفقات بناء منازل أحلامهم، وهم يفضلون فعل ذلك على الانتقال إلى منزل شخص آخر. إضافة إلى ذلك، انظري إلى هذا المكان".

كانت ميشيل تعرف عما تتكلم رينيه. نظراً للحي الفخم، من المدهش أن يسمح الناس الذين يعيشون هنا بإهمال المنزل على هذا النحو. كانت الباحة الخلفية مكسوة بالأعشاب الضارة، والطلاء متقشر، والمدخل الأمامي مليء بأكوام من الصحف القديمة. من الواضح بأن المنزل كان خالياً منذ أشهر طويلة.

ولكن ميشيل ردت عليها، "أليس هذا هو بالضبط ما نبحث عنه، المنزل الأسوأ في الحي الأفضل؟ إذا كنت قد تعلمت من سام شيئاً، فهو أنه عندما تجدين وضعاً لا يرى فيه الآخرون سوى المشاكل، فأنت بحاجة إلى أشخاص قادرين على حل هذه المشاكل. أي نحن".

"حسناً"، قالت رينيه مكرهة، "ولكن يبدو لي بأنك ستنفقين كل أرباحك على إصلاح هذا المكان. انه 'مزراب للنقود'".

"ولكن يا رينيه"، قالت ميشيل مصرة، "لدي إحساس بخصوص هذا المنزل". ربتت على صدرها. "إحساس قوي".

"هه"، ردت رينيه مذهولة. "إذاً، فأنت ملكة الحدس الآن".

هذه الحالة، سيقرضونك 75,000 دولار ولكنهم سيحسمون 10 نقاط (أو 7,500 دولار) من الكمية التي سيعطونك إياها - أي سيتوجب عليك رد 75,000 دولار مع فائدة قدرها 14 بالمائة ولكنك لن تحصل سوى على 67,500 دولار. (لقد قلنا لك بأنه مكلف!) ولكن انتظر لحظة! لننظر إلى الجانب المشرق من المسألة. أنت بذلك ستتمكن من شراء ملكية تساوي 100,000 دولار بواسطة مال شخص آخر وليس لديك سوى 75,000 لتردها. بإمكانك عرض الملكية في السوق وبيعها مقابل 90,000 دولار وتضع في جيبك 15,000 كربح جنيته في فترة قصيرة. لا يهمك كم كلفك الحصول على المال طالما أن بإمكانك بيع الملكية بسرعة. على أي حال، لن تكون هذه التقنية ناجحة إلا إذا كنت تفاوض على صفقة ممتازة. ولكن ما يدعو للسرور هو أنك إذا وجدت صفقة ممتازة، فهناك العديد من الطرق لتأمين المال لتمويلها.

صاحب سند الرهن كشريك

التقنية الثامنة لعدم الدفع النقدي: الحسم من أجل الثراء

في البحث عن ملكية ما هناك سؤالين حيويين: كم عدد القروض المأخوذة على الملكية؟ من هم أصحاب هذه القروض؟ معظم أصحاب سندات الرهن هم المصارف أو المؤسسات المقرضة التي نادراً ما تكون مرنة أو مبتكرة. ولكن قد يكون صاحب الرهن أحياناً شخص عادي، وفي تلك الحالة تبدأ الإشارات الخضراء بالوميض!

أصحاب سندات الرهن الخصوصيين هم عادة بائعون قبلوا بكمبيالة مقابل جزء من حقهم في ملكيتهم عند بيعها، يتلقون مقابل ذلك دفعات لمدة محددة وفق نسب فائدة تكون أقل من السوق أحياناً. بعضهم مستعدون لبيع كمبيالاتهم مع حسم معين مقابل مال نقدي.

تتمثل الاستراتيجية بإقناع صاحب سند الرهن بتقديم حسم على سند رهنه مقابل مال يُدفع نقداً ومن ثم العمل على الحصول على قرض آخر على الملكية يسدد الرهن المحسوم. على سبيل المثال، يوجد رهن أول بقيمة 20,000 دولار على منزل قيمته 100,000 دولار ورهن ثانٍ بقيمة 60,000 دولار. يريد البائع





من المرج الأمامي – الذي سمته رينيه "بقعة الأعشاب الضارة الأمامية"، – اتصلتا بالوسيطة العقارية التي كان اسمها موجوداً على اللافتة. تبين بأنها كانت تتكلم من سيارتها من هاتفها الخلوي على بعد عدة مبانٍ فقط.

"أترين؟" قالت ميشيل بسرور عارم. "الأمور تأتي كما نشتهي".

بعد بضع دقائق وصلت الوسيطة في سيارة بي أم دبليو سوداء. كانت في الخمسين من عمرها تقريباً، أنيقة المظهر تلبس طقماً أسود ضيقاً وشعر قصير. بعد تعارف سريع، دعتهما إلى الداخل. تبين بأن الداخل كان أسوأ بكثير مما توقعت ميشيل. مهما كان الشخص الذي صمم ديكور المنزل فإنه ينم إما عن ذوق سيئ أو بخل شديد. لون غرفة الجلوس والرواق يشبه اللون الأخضر للمستشفيات، بينما كانت الخزانات في المطبخ مطلية بلون متدرج من اللون الأصفر يتضارب على نحو شنيع مع أدوات المطبخ ذات اللون الأصفر المخضرّ.

الصيانة المؤجلة كان تعبيراً لطيفاً عن حالة القسم الداخلي من المنزل. كانت هناك بقع على الحائط ناتجة عن تسرب من السقف. القرميد متصدع ومتكسر والحمامات كانت تبدو وكأنها من عهد إدارة الرئيس ترومان.

مع كل غرفة تتفقدها، كانت رينيه تهز رأسها بصبر شارف على النفاد، وفي كل مرة كانت ميشيل تصر فيها على الاستمرار، كانت تظهر استياءها. في نهاية الجولة، أخذت رينيه ميشيل جانباً لتقول لها إن الملكية لا تستحق الاهتمام أبداً.

"ولكن ألا يعتمد ذلك على الخلفية المالية؟" قالت ميشيل بصوت هامس. "ستشتريه بدولار، أليس كذلك؟"

"لست متأكدة من ذلك"، همست رينيه، ولكن ميشيل تجاهلتها واستدارت نحو الوسيطة لتسألها عن التفاصيل التي لم تكن مذكورة في نشرة المعلومات.

استعرضت الوسيطة الظروف. "اشترت المالكة منزلاً آخر ثم انتقلت إليه . احتفظت بهذا المنزل [illegible]

من العروض ولكنها رفضتها كلها. لم يكن السعر مناسباً. قُدّر المنزل منذ وقت قريب بـ 1.2 مليون دولار. الرهن الذي أخذته على المنزل هو 800,000 دولار. إنها امرأة ثرية، ولذلك فإن مبلغ 8,000 دولار كدفعة شهرية لا يبدو أنه يزعجها

أن تُدفَع له الـــ 20,000 دولار نقداً. تتصل بصاحب الرهن الثاني ويوافق على أن تدفع له 40,000 دولار مقابل كمبيالته التي تساوي 60,000 دولار، فيوافق على ذلك كتابة. بعد ذلك تعيد تمويل الملكية برهن أول يساوي 80,000 دولار. وبذلك يُدفع القرض القديم الـــ 20,000 دولار والرهن الثاني الذي يساوي 60,000 دولار يُدفع أيضاً عن طريق دفع 40,000 نقداً. والـــ 20,000 دولار الباقية تُدفَع إلى البائع وأنت تخرج بمنزل ثمنه 100,000 دولار ورهن جديد يساوي 80,000 دولار. وهكذا يربح الجميع وأنت تربح 20,000 دولار.

هناك نوع آخر لهذه التقنية، وهو إيجاد ملكية فيها الكثير من المستحقات، وكتابة سند فيها وبيع السند الجديد مع حسم إلى مستثمر خصوصي. افرض بأنك وجدت منزلاً قيمته 100,000 دولار مع رهن أول بـــ 40,000 دولار. تشير البائعة إلى أنها ترغب ببيع الملكية مباشرة مقابل 80,000 دولار. وهذا يعني بأنه يتوجب عليك الحصول على 40,000 دولار نقداً. تحصل على رهن ثانٍ بـــ 60,000 دولار على الملكية بفائدة 10 بالمائة وتبيع هذا السند الجديد مع حسم إلى مستثمر خصوصي. للسند قيمة اسمية تساوي 60,000 دولار بفائدة سنوية تعادل 6,000 دولار ولكنه يكلف المستثمر 40,000 دولار فقط. وبذلك تصبح الفائدة على هذا الاستثمار 15 بالمائة - بدون حساب الـــ 20,000 دولار الإضافية التي أُضيفت إلى السند. وهكذا تحصل البائعة على 40,000 دولار نقداً والمستثمر على سند يحمل فائدة قدرها 15 بالمائة وأنت تشتري ملكية بدون أي نقود.

ربح/ربح/ربح.

الملكية كشريك

التقنية التاسعة لعدم الدفع النقدي: التجزيء باستخدام الموجودات المخفية

المشترون النشيطون يعرفون كيف يقدرون أي موجودات إضافية متصلة بملكية ما بحيث يمكن بيعها من أجل جمع المال اللازم للشراء. والأمثلة غير محدودة - من الأجزاء الملحقة بالملكية إلى أجزاء من الأرض نفسها.

تجزيء الأثاث: احتاج أحد المستثمرين المبدعين إلى 30,000 دولار نقداً لشراء مبنىً سكني. لاحظ خلال معاينته بأن الوحدات السكنية كانت مفروشة

كثيراً. إنها تنتظر السعر الذي تريده".

ابتسمت رينيه. "هذا بالضبط ما قلته لصديقتي هنا. الدفعات ستكون مرتفعة جداً. عذراً للمقاطعة". قالت ذلك وهي ترفع يدها.

"ليس بهذه السرعة"، قالت ميشيل بمرح، ثم عادت إلى الوسيطة. "أخبريني عن الرهن".

أشارت الوسيطة إلى نشرة المعلومات. "إننا نعتقد بأنه من المحتمل بالنسبة للشاري أن يأخذه على عاتقه".

"أود أن أقدم اقتراحاً"، قالت ميشيل، مستذكرة تدريبها مع سام. نحن مستثمرون عقاريين. إذا كانت الصفقة مناسبة، فبإمكاننا التحرك بسرعة كبيرة. عرضي هو 805,000 دولار. أود أن تكتبي ذلك الآن مباشرة على طاولة المطبخ وسأكون مسرورة لتوقيعها وإعطائك شيكاً بالعربون".

ذُهلت رينيه. شدت ميشيل من كمّها ولكن الأخيرة هزت يدها حتى تركته.

بدت الوسيطة بأنها غير متلهفة لمتابعة العرض. "حسناً، 805,000 دولار، بالتأكيد هذا لن يكون كافياً لتغطية الرهن وعمولتي وتكاليف الإنهاء - وسيكون هناك أجور أخرى".

"أنت تعلمين"، ذكّرتها ميشيل بتهذيب ولكل بحزم، "أنت ملزمة قانوناً بتقديم كل العروض على الملكية. لذا، أود أن أقدم عرضاً واضحاً وهو 805,000، وسأكون مسرورة لإعطائك شيكاً بـــ 1,000 دولار كعربون".

"هذا لن يكون كافياً"، قالت الوسيطة.

"سندع المالكة تقرر ما إذا كانت تريد عربوناً أكبر أم لا. إن وافقت على سعرنا، ربما سنكون مستعدين لزيادة العربون وذلك لنعطها سبباً أكبر لتصديقنا بأننا جادون بعرضنا. سنكون سعداء لإعطائك ثلاثة أيام لمناقشة ذلك مع المالكة ومعرفة



بالعشرات من القطع العتيقة. اتفق مع تاجر قطع عتيقة على إقراضه المال الذي كان ينقصه. بعد شراء المبنى، نُقل الأثاث وأُعيد صقله وبيع من أجل سداد القرض.

تجزيء موجودات أخرى: مستثمر مبدع آخر من فلوريدا كان بحاجة إلى 5,000 دولار لشراء قطعة أرض قرب أورلاند. وبينما كان يتجول فوق الملكية ذات يوم وهو يفكر في طريقة ليحصل فيها على رأس المال، وإذ به يلاحظ مساحة واسعة مكسوة بنباتات السرخس الجميلة من النوع الذي تجده معروض للبيع في محلات الزهور. وبما أن المشاكل غالباً ما تؤدي إلى حلول مبدعة، توصل هذا المستثمر إلى الحل الذي تمثل بالاستفادة من نباتات السرخس من أجل جمع المال اللازم لإتمام الصفقة. واليوم تحولت هذه الملكية إلى حديقة استجمام تساوي عدة ملايين من الدولارات وكل ذلك بسبب قطعة أرض من السرخس وعقل مبدع.

تجزئة قسم من الملكية: في بعض الحالات تُنظَّم الملكية بحيث يُمكن تقسيم أجزائها - مساحات إضافية أو أبنية مستقلة - وبيعها من أجل جمع المال اللازم للحصول عليها. أحد المستثمرين في ويست بيند، ويسكونسن، اكتشف منزلاً جميلاً مخصصاً لعائلة واحدة على قطعة أرض واسعة بسعر 99,000 دولار. وبما أنه كان بحاجة للحصول على مبلغ نقدي كبير جداً، أعاد مسح الملكية وأنشأ قطعتي أرض على جانبي المنزل. ومع إنهاء الصفقة، بيعت إحدى القطعتين مقابل 15,000 دولار وبيعت الثانية مقابل 10,000 دولار وكان مجموع المبلغين يشكل معظم المبلغ النقدي المطلوب لامتلاك الملكية بأكملها. كل ذلك تم في وقت واحد.

الأفراد كشركاء

التقنية العاشرة لعدم الدفع النقدي: إذا كنت لا تملك المال، فهناك من يملكه

استعر البيان المالي للشريك: إذا كانت الصفقة تتطلب دعم الشراكة، فسيضيف المستثمرون الناجحون إلى فريقهم القوة التي يحتاجونها وسيذهبون إلى [illegible]

يحسم 20 بالمائة من ثمن مبنىً سكني مؤلف من 11 شقة وأن يضع معظم قيمة ما يملكه في المبنى في رهن مضمون بالاعتماد بشكل كبير على قوة شركائه المالية. كان شريكا المشتري مليونيران، وهي صحبة ليس سيئة عند مواجهة بائع خبير.





بعد ثلاثة أيام اتصلت الوسيطة بميشيل بالهاتف. أخبرتها بصوت خفيض بارد بأن المالكة قد سئمت من المنزل وبأنها قررت أخيراً أن تبيعه إلى أول شخص يقدم عرضاً. بين الضرائب على الملكية وعدم ثبات السوق، ربما كانت ستخسر أكثر لو انتظرت فترة أطول.

"أنا لا أفهم" قالت الوسيطة، وكأنها كانت تتحدث إلى نفسها. "لقد أخذت ثلاثة عروض إلى المرأة نفسها، كلها كانت تتجاوز الـ 900,000 دولار، وهي رفضتها تماماً. ولكنها قبلت عرضك وهي تعرف بأنها ستضطر لدفع النقود من جيبها الخاص حتى تنهي هذه الصفقة. لو كنت أعرف بأنها ستقبل بهذا العرض لكنت اشتريته أنا بنفسي".

هذا ما يحصل عندما يكون الحدس إلى جانبك، هنأت ميشيل نفسها. أما بالنسبة للوسيطة، فقد قالت ميشيل في نفسها، ربما لو لم تكوني منشغلة بالاصغاء إلى ما يقوله لك السيد والسيدة ولكن، لكنت فكرت بشراء الملكية قبل أن أفعل أنا.

أتمت إجراءات إنهاء الصفقة بعد أسبوع واحد وصدقت توقعات الوسيطة، فقد اضطرت المالكة لتحرير شيك كبير حتى تكون قادرة على الخروج من الصفقة. فيما خرجت ميشيل بـ 400,000 دولار هي قيمة حصتها في المنزل بعد حسم أجور الرهن.



هنا بدأت المشاكل. وفق تقديرات أكثر من متعهد واحد، ستكلف أعمال التصليح وإعادة تجديد المنزل ما يزيد عن 50,000 دولار لكي يظهر بحسب معايير السوق. وإذا استخدمت ميشيل كل أموال النسور المتنورين من صفقة السيدة جاسكو، فإنها بالتأكيد ستعرض أرباح المجموعة كلها للخطر.

ولكن هذا ليس أسوأ ما في الأمر. عندما بدأت ميشيل في أعمال التصليح، [illegible]

بأنه ينقصها على الأقل 20,000 دولار حسب تقديرات المتعهد. ما كان يبدو لميشيل بأنها طريقة موفقة في الحصول على مال سريع قد تحول الآن بالفعل إلى مزراب للنقود. أجرت ميشيل اتصالاً هاتفياً مع أحد المقرضين الخصوصيين الذي

اقترض نقود الشريك من أجل الدفع النقدي: من الممكن دائماً إقناع شريك مستثمر بإقراض المشتري كل الدفعة النقدية أو جزء منها. قد يكون القرض أو لا يكون مؤمَّناً بواسطة صك ضمان على الملكية. على أي حال، من الأفضل بالنسبة للمشتري أن يتجنب إعطاء الشريك أي حق في الملكية ما لم يكن ذلك ضرورياً أو لازماً، إذ أن المشاركة في الملكية تصبح باهظة الثمن عندما تُحسَب على عمر بأكمله من الاستثمار.

سيولتك النقدية مقابل أسهمي أو توليفة ما: يقدم الشريك غالباً أكثر من النقود لكي تتم الصفقة. أدخل مستثمر في فلوريدا شريكاً له لمساعدته في شراء موتيل ضخم. استخدم الشريك سندات أسهمه كضمانة إضافية لاقتراض الـ 20,000 دولار اللازمة لإتمام الصفقة.

أنت تساهم بالمال وأنا أساهم بالوقت والخبرة: هذه التسوية هي الأكثر شيوعاً بين الشراكات. بدلاً عن المال النقدي اللازم في بداية الشراكة وفي بعض الأحيان كبديل عن المال لتعويض السيولة النقدية السلبية يحصل الشريك على أسهم في الملكية.

استطاع مستثمر مبتدئ في أتلانتا لا يملك سوى 100 دولار في جيبه أن ينجز أول صفقة له باستخدام 2,000 دولار من شريك له. كما وجد فريق مؤلف من أب وابنه في سان دييغو شريكاً لهما يملك المبلغ المطلوب للحصول على ملكية مشتركة وهو 7,000 دولار. بكل الأحوال، وبغض النظر عن كمية المال المستثمَر بواسطة الشركاء، فالمبادئ تبقى هي ذاتها.

المشترون كشركاء

التقنية الحادية عشرة لعدم الدفع النقدي: نقل الملكية من أجل الشراء

كلما قدمت عرضاً لشراء ملكية ما بسعر معين وفي عدد معين من الأيام، وقِّع وثيقة شرعية تدعى طلب الشراء. طلب الشراء هذا، في جوهره، عقد ذو مدة قصيرة. إنه اتفاق ملزم قانونياً يلزم البائع ببيعك ضمن مدة محددة. على سبيل المثال، افرض بأنك [illegible] 100,000 [illegible] 60 يوماً. هذا يعني بأنك تملك عقداً يمنحك 60 يوماً لشراء هذه الملكية بسعر ثابت هو 100,000 دولار. ماذا لو جاءك شخص خلال هذه الفترة وقبل الحصول على ملكية هذا المنزل وعرض عليك 110,000 دولار ليأخذ مكانك؟ هل ستنقل عقدك إلى هذا المشتري الجديد





تعرفت عليه أثناء جولاتها العقارية ونجحت بالحصول على 25,000 دولار إضافية بنسبة فائدة باهظة وذلك لإكمال العمل. في تلك الأثناء، مع اقتراب موعد الحسم النهائي مع إريكسن، كانت ميشيل تجلس في منزل مجدّد بشكل جميل في حي ثري مع قرض قدره 800,000 دولار وقيمة تقديرية تعادل على الأقل 1.2 مليون دولار. ولكن دفعات القرض كانت قد بدأت بالاقتراب وميشل رأت نفسها تصبح واحدة من أولئك البائعين الذين يملكون دافعاً كبيراً للبيع، مع 8,000 دولار تتسرب شهرياً من حسابها المصرفي. قام جيريمي بالعمليات الحسابية وأخبرها بأنها كانت تخسر حوالى 300 دولار في اليوم. ولسبب ما، النسبة اليومية جعلت الأمر يبدو حقيقياً أكثر، وبالتالي مرعباً أكثر.



50 يوماً...

أحست ميشيل على مدار أسبوعين كاملين بكل لحظة تيقظ أنفقاها إما في التفاوض أو في توقيع عقود هاسبرو. ربما كان التفاوض مجهداً – فبعد الاتفاق الشفهي الابتدائي الذي أجرته تيلي كانت هناك العشرات من التفاصيل بحاجة للحل- ولكنه كان مثيراً أيضاً.

حالما تم هذا الأمر، بدأت ميشيل وكورتني بالتركيز على بيع المخزون الذي كانا يعرفان بأنهما سيحصلان عليه، وهو 60,000 لعبة، إلى الزبائن الذين كانوا من نصيبهم بموجب رخصة البيع. خلال الأسابيع القليلة القادمة، مزودتان ببعض النماذج الرائعة المبتكرة حديثاً، جالتا في كل مخزن هدايا تمكنتا من الوصول إليه في البلاد وتجولتا في كل الأجنحة باحثتين عن بائعين بالمفرّق ممن سيشترون 100 قطعة كحدٍّ أدنى. رغم أن كورتني نفسها كانت تتوق لوضع "الدب الذي [illegible] معظم المتاجر الصغيرة لم تكن في وضع يسمح لها بشراء الكثير منه، ونظراً للوقت المحدد والزمن الذي يستغرقه الشحن، لم يكن من الممكن من الناحية العملية بالنسبة لميشيل أن تبيع الدمية بكميات صغيرة.

وتضع في جيبك 10,000 دولار كربح؟ الجواب هو نعم. وبذلك سينهي المشتري الجديد الشراء بدلاً عنك. لتقوية موقفك القانوني، ضع دائماً هذه الكلمات الثلاثة بعد اسمك في طلب الشراء: و/أو يتخلى. ستمنحك هذه الطريقة الحق بشراء الملكية و/أو التخلي عن عقدك لشخص آخر. (راجع محاميك للمزيد من التفاصيل).

بدأ مستثمر مبدع يدعى جون بشراء ملكيات محبوسة الرهن (لا يحق للراهن استرجاع العقار) من قبل إدارة الإسكان والتطوير المدني (HUD) باستخدام استراتيجية فريدة، فبدلاً من شراء العقارات والاحتفاظ بها، كان جون يحول العقد لشخص آخر في الحال. إليك صفقة نموذجية من تلك الصفقات: منزل ثمنه 80,000 دولار اشتُري بواسطة حبس الرهن مقابل 60,000 دولار وبدفعة نقدية صغيرة. بعد ذلك نشر إعلاناً في الصحيفة يعرض فيه إعادة بيع المنزل مقابل 80,000 دولار ومع 900 دولار فقط نقداً. جذب هذا الإعلان العديد من الاتصالات بالطبع. أتى ربح جون على شكل دفعات على أساس رهونات ثانية قام بها. وهذا قد لا يبدو بالربح الكبير إلا إذا علمت بأنه كان يشتري وينقل ملكيات أربعة إلى خمسة منازل في الشهر! آخر مرة تحدثنا معه كان قد اشترى ونقل ما يزيد عن 800 منزل بهذه الطريقة. بلغ مجمل قيمة أسهمه في الرهونات الثانية ملايين الدولارات مع دخل شهري صافٍ يعادل عشرات الآلاف من الدولارات.

كان أحد المستثمرين وزوجته في عطلة في منتجع شهير للتزلج في كولورادو. لكي يتمكن من الحصول على حسم ضريبي جزئي على رحلة التزلج، أمضى عدة ساعات في البحث في قوائم العقارات المعروضة للبيع عن ما نسميه "أسوأ منزل في أفضل حي". كان سعره 1,250,000 دولار بينما كانت أسعار العقارات المجاورة له تتراوح بين 2,000,000 و5,000,000 دولار. عرض 800,000 دولار نقداً، فقوبل بمبلغ 900,000 دولار نقداً. وُقِّع العرض من الطرفين مع 90 يوماً لإتمام الصفقة. خلال فترة الــ 90 يوماً، أعاد تسويق الملكية وحصل على عرض مقابل 1,150,000 دولار – أي أعلى بــ 250,000 دولار من الثمن الذي حدده العقد.

[illegible]

والحصول على 200,000 دولار نقداً في بضعة أشهر فقط. لقد ربح كمية كبيرة من النقود بدون أن يمتلك العقار أبداً.

هذه هي فائدة تقنية النقل.

كانت عملية شاقة ومتعبة. اتصلت كورتني ببعض أصحاب المخازن الأخرى وشركات الهدايا التي كانت تتعامل معهم، وتدبرت أمر نقل عدة آلاف من الدمى بتلك الطريقة، ولكن حتى مع 10 دولارات من الربح لكل قطعة، إلا أنها لم تكن لتشكل إلا مساهمة صغيرة في المليون الذي تحتاجه ميشيل. وكورتني أيضاً كانت هي صاحبة الفكرة في التعامل مع السلاسل الصغيرة لمخازن الهدايا في المطارات، والتي تقع ضمن دائرة ترخيصهم، ولكن ذلك أيضاً أثبت بأنه تحدٍّ شاق.

أما العقبة الأكبر التي واجهتها فقد كانت التوقيت، إذ أن معظم مخازن بيع المفرّق كانت تنظم بضائعها لعيد الميلاد قبل ستة أشهر أو أكثر مقدماً فيما كانت معارض الهدايا تجهز نفسها للألعاب التي ستُباع في الربيع التالي. إلا أن معارض الهدايا سمحت بالفعل لميشيل وكورتني بمقابلة المشترين وجهاً لوجه ومعرفة ما إذا كانوا يبحثون عن أية بضائع جديدة أو يعانون من مشاكل في عملية التسوق - إفلاس شركات أو حالات استرداد محتملة من الشركات المصنعة. لقد قدمتا منتجهما على أنه الحل الأمثل لكل مشاكل التسوق.

أما طريقتهما المفضلة في بيع الدب فقد تمثلت ببساطة في إعطاء جهودهما الإعلانية مسحة شخصية. كانت ميشيل وكورتني تقدم نفسيهما، وبيدهما النموذج الأولي الجديد المصنّع بطريقة محترفة والمجهز بالإضافات الإلكترونية، كوالدتان عاملتان تسافران إلى معارض الهدايا من أجل العمل بعيداً عن أطفالهما، الأمر الذي ترك انطباعاً مؤثراً لدى الناس.

بعد فترة قصيرة، كانت ميشيل وكورتني منهمكتان في كتابة مئات الطلبات لشراء الدب. أدركت ميشيل بأن تيلي كانت محقة - الدمية كانت ناجحة بالفعل، والتمسك بترخيص البيع لسوق الهدايا كان عبقرية صرفة.

في دير كريك، كان بعض المقيمين في دار غولدن هاوس، وخاصة أصدقاء تيلي الذين كانوا متلهفين للعب [illegible]
بشبكاتهم الخاصة - أولاد كبار (وأحياناً أحفاد كبار)، وأصدقاء الأولاد، وأصدقاء الأصدقاء - وذلك لإيجاد أي شخص يمكنه شراء 100 دمية أو أكثر.

واكتشفت ميشيل أيضاً فرصة ربح/ربح في الوصول إلى بعض الترتيبات مع

العمل الجزئي الذي يدفع 120 دولاراً في الشهر



إن شراء العقارات عبارة عن لعبة أرقام.

ستحتاج إلى مسح حوالى 200 عقار لتجد 20 منها يعد بالربح. 10 منها ربما تحتاج لمعاينته على أرض الواقع. من بين هذه الـ 10 ستجد عقارين أو ثلاثة تستحق كتابة طلب للشراء. لا تشعر بالإحباط. انظر إلى العوائد الممكنة على الساعات التي تنفقها. افرض بأنك أنفقت 100 ساعة في البحث والتفاوض لشراء عقار ممتاز بسعر أدنى من سعر السوق يمنحك ربحاً صافياً قدره 10,000 دولار. هذا يعادل كسب 100 دولار في الساعة. هل أنت مستعد لإنفاق بعض من وقت فراغك إذا علمت بأنك ستكسب 100 دولار في الساعة. الجواب قطعاً نعم!

حسناً، ولكن الأرقام قد تصبح أفضل. افترض أنك أمضيت 50 ساعة إضافية في تنظيف ملكية ما مقابل الحصول على أسهم فيها. ربما ستزيد من قيمة الملكية 10,000 دولار أخرى. وهذا يعني 200 دولار في الساعة مقابل جهدك.

وبعد ذلك، افترض أنك أنفقت ساعتين في الأسبوع في هذه الملكية – أو حوالى 100 ساعة في السنة – وزادت قيمة الملكية 10,000 دولار أخرى. أي 200 دولار أخرى في الساعة مقابل جهدك.

مما سبق، أنت أنفقت 250 ساعة لإيجاد وشراء وتصليح وترتيب هذه الملكية المعدة للاستثمار. وذلك أكسبك الآن 30,000 دولار هي قيمة أسهمك فيها. إذاً، في سنة واحدة حولّت هذه الملكية إلى آلة لصنع النقود تدر عليك دخلاً صافياً قدره 120 دولار في الساعة.

افرض بأنك تملك اثنين من هذه الملكيات؟ أو ثلاث؟ كل ذلك يمكن القيام به من على طاولة مطبخك مباشرة!

ولهذا السبب نحن نقول، لا تنتظر حتى تشتري عقاراً، بل اشترِ عقاراً وانتظر.





عدة مؤسسات خيريّة. كان هناك ما يزيد عن 50,000 مؤسسة ومنظمة خيريّة في مختلف أنحاء البلاد، كلها كانت بحاجة للتبرعات، وكلها قد تفرح لرؤية هذه الدمية الخاصة. "إنه مثالي للجدات"، قالت لهم. "إنه مثالي للأمهات والآباء. حمامات الأطفال". لو وافقت ميشيل على اقتسام الأرباح مع المؤسسات الخيريّة، لتمكنت من الوصول إلى ربح يعادل خمسة دولارات لكل لعبة.

بعد أسابيع من العمل المرهق تمكنوا من بيع 50,000 دمية. كانت طلبات الشراء في اليد، وهذا يعني نصف مليون من الأرباح الصافية لميشيل. ولكنها لن تستلم النقود حتى يستلموا البضاعة. إضافة إلى وجود 10,000 دمية إضافية بحاجة للبيع.

لم يكن هناك شيء لتفعله سوى الانتظار. كانت ميشيل ستصاب بالجنون.

لم تتوقف تيلي عن محاولة طمأنتها. كانت اللعبة في تلك الأثناء قيد الإنتاج في الصين، وعندما سيُنجز هذا الأمر، سيضعونها على سفن شحن جاهزة للسفر إلى الولايات المتحدة. "أعرف بأن الانتظار صعب. عندما تروجين لبضاعة ما، تكونين مشغولة بالعمل. مما قلتيه لي في السابق، لديك الكثير من الأشياء لتفعليها. ولكنني أعرف كيف تشعرين. لا تظني أبداً بأنني سآتي لمساعدتك في طلاء واحدة من تلك الملكيات التي تصلحينها؟ في الحقيقة، إننا لا نملك الكثير لنفعله من أجل تسريع هذه العملية. دبنا الصغير هو الآن جزء من العملية المُعقّدة لصناعة الألعاب".

بعد أقل من ثلاثة أسابيع اتصلت بها تيلي كي تعلمها بأن الدمية قد انتهت. حتى أن الدمى كانت تستعد للشحن أثناء حديثهما، إذ أن السفينة ستغادر صباح اليوم التالي. وبعد 21 يوماً ستفرغ سفينة الشحن حمولتها في أحواض لوس أنجلوس.

معها على الدفع عند التسليم. ومع حساب ثلاثة أو أربعة أيام من الوقت الضائع، فإن ميشيل ستبدأ بتلقي الدفعات النقدية للمبيعات على الأرجح قبل أسبوع من انتهاء المدة المحددة مع أنتوني إريكسن. هذا إذا سار كل شيء على ما يرام.

مراجعة بدقيقة واحدة لنظام العقارات

1. **لكي تكون مستثمراً ناجحاً، ينبغي عليك إما أن تجد قيمة ما أو تبتدع قيمة ما.** إليك ما تبحث عنه:

▲ حالات فيها حسم.

▲ ملكيات منكوبة.

▲ فرص التحويل.

2. **يمكن إيجاز نجاحك كمستثمر في مجال العقارات في امتلاك ثلاث مهارات محددة:**

▲ إيجاد الصفقات: كيف تجد صفقات عقارية.

▲ تمويل الصفقات: إيجاد كفلاء للرهونات وإيجاد دفعات نقدية.

▲ نقل ملكية الصفقات: كيف تعيد تسويق الملكية بسرعة وبشكل مربح.

هناك سبع خطوات لهذه العملية:

الخطوة الأولى. اشترِ فقط العقارات السكنية التي تقع ضمن 50 ميلاً عن بيتك. المنازل العائلية المنفردة والأبنية المؤلفة من شقق سكنية والملكيات المشتركة أسهل للبيع والإيجار والتمويل. ابتعد عن أي شيء آخر.

الخطوة الثانية. اختر منطقة محددة مساحتها حوالى ميل مربع واحد وكن خبيراً فيها. ضمن هذه الحدود ستحدث من 3 إلى 10 صفقات ممتازة في السنة. كن أول من يصل إلى هناك. ركِّز على هذه المنطقة المحددة ولكن مع الأخذ بعين الاعتبار أي ملكية ضمن نطاق الـــ 50 ميلاً.

الخطوة الثالثة. استخدم واحدة من تسع طرق لتحديد البائعين الذين يملكون دافعاً للبيع. هناك حالات عديدة يصبح الناس بموجبها مرنين في بيع ممتلكاتهم.

الخطوة الرابعة. حلل كل صفقة ممكنة بواسطة سؤالك خمسة أسئلة جوهرية: ما هو السعر؟ ما هي حالة العقار؟ ما هي الشروط؟ ماذا بشأن الموقع؟ هل البائع

الخطوة الخامسة. حدد تقنية عدم الدفع النقدي التي ستستخدمها.

الخطوة السادسة. اكتب عروض شراء لكل الملكيات التي تسجل 12 نقطة أو أكثر.

الخطوة السابعة. اشتريه! احتفظ به أو بعه.





لقد أنفقت ميشيل وسام العديد من الساعات في مناقشة ضرورة امتلاك موارد دخل متعددة، والآن تثبت هذه الفلسفة حكمتها. النسور المتنورون لم يجنوا الكثير من المال من العقارات كما كانوا يتوقعون، والأرباح الآتية من الإنترنت كانت ما تزال افتراضية.

عند الصخرة في صباح اليوم التالي من مغادرة السفينة سواحل الصين، كررت سام على مسمع ميشيل القول المأثور الذي قالته لها منذ ما يزيد عن الشهرين. "إذا كان لديّ منشرة، فإنني سأبيع النشارة إضافة إلى الأخشاب".

"لقد خططنا لذلك"، قالت سام. "كنا نعرف بأنه سيكون هناك بعض الإخفاقات. ولهذا السبب نحن نعتمد على موارد الدخل المتعددة. لا يمكنك أبداً معرفة متى يصيب مثقب الحفر في أحد المناجم الذهب ومتى يصيب آخر الملح. لذا، ادفعي بأكبر عدد ممكن من المثاقب في الأرض، ففي نهاية المطاف كلها ستكتشف شيئاً ما".

أحصت ميشيل الأيام في ذهنها. مع وصول السفينة إلى الميناء، سيكون أمامها أقل من 10 أيام قبل انتهاء التحدي.

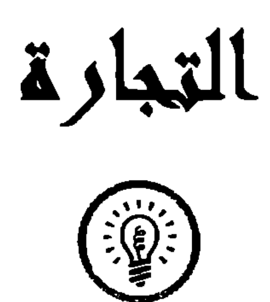
33 يوماً...

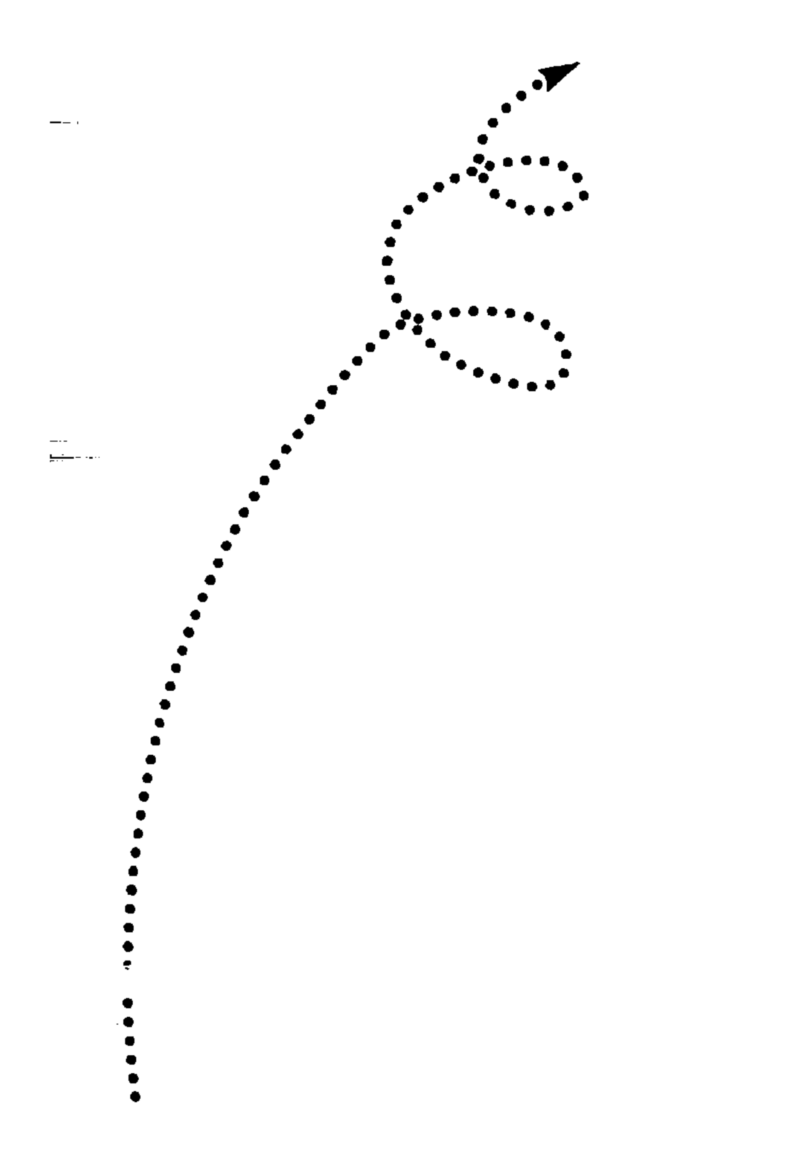
مضى شهران على رهانها مع أنتوني. كانت ميشيل تجلس وحدها في غرفة الاجتماع. كان الوقت مبكراً ولم يكن قد وصل أحد من بقية أفراد الفريق بعد. تمعنت ميشيل في الجدران حيث كانت الصفحات التي تحمل أفكارهم الأصلية ما تزال معلّقة عليها. تذكرت كم كانوا يتوقون للتعلم، كم كانوا مفعمين بالأمل، كم كانوا ساذجين. تذكرت كم من الأفكار لم يُعمل بها، كم من الصفقات فشلت، كم من المبادرات انتهت بالخيبة.

كان هناك القليل من الوقت [illegible]

و"**الدب الذي يجمعنا دائماً**". لسوء الحظ، كل أرباحهم قابعة الآن على ظهر سفينة بطيئة الحركة. لقد حصلوا من صفقتين عقاريتين على أرباح جيدة ولكنهم استخدموا هذه الأرباح في منزل كبير لعائلة واحدة عليه رهن كبير. تمنت لو تستطيع التراجع

التجارة









عن ذلك القرار. لم يتوقف جيريمي عن التأكيد لها بأنه كان يعد لمشروع كبير على الإنترنت سيولد كميات كبيرة من النقود. استمعت إلى تصوراته ولكنها لم تشعر إلا بالشك في هذه النقطة بالذات. كان دائم الوعد بالنجاح ودائم الإخفاق في تحقيق أي شيء ملموس. لربما اختارت الشخص الخاطئ ليكون في فريقها. ولم يساعده في شيء عندما اتصل ليقول إن إحدى شركات الدمى التي كان يتفاوض معها على الإنترنت من أجل شراء 10,000 دمية قد أفلست.

ولكن أكثر ما كان يقلق ميشيل هي الملكية الفارغة التي تحتاج لدفعات شهرية كبيرة.

في منتصف المراجعة الذهنية التي كانت تجريها ميشيل، دخلت سام إلى المكتب لتجدها جالسة هناك لوحدها. سألت ميشيل سام ماذا سيفعلون بذلك المنزل الكبيرة ودفعاته الشهرية. زمت سام شفتيها ثم قالت. "تعرفين إنني لم أكن أوافقك الرأي على شراء تلك الملكية بالذات أيتها الفراشة".

"حقاً؟" سألت ميشيل بصوت متهدج.

بدت سام هادئة ورصينة. "لطالما يدهشنني كيف تعمل ذاكرتنا. دعيني أشغّل ذاكرتك مرة أخرى. كنت أخشى من أن نكون قد استخدمنا كل رأسمالنا ولم يتبقى لدينا سوى دفعات شهرية كبيرة يجب تسديدها. يبدو بأن هذا هو ما وصلنا إليه الآن".

نكّست ميشيل رأسها. ثم سألت، "ما هي خياراتنا في هذه المرحلة؟"

"حسناً"، أجابت سام، "يمكننا وضع إعلان في الصحيفة لتأجيره مع خيار الشراء. أنا متأكدة من أنك بهذه الطريقة ستتمكنين من التخلص منه بشكل سريع نسبياً، وبصراحة، قد يكون هذا هو خيارك الأفضل".

"ولكن هذا لا يمنحني النقود التي أحتاجها"، قالت ميشيل.

"يا آنستي، في هذه المرحلة أنت تخسرين 8,000 دولار شهرياً، وقد لا يتبقى معك المزيد من النقود لتدفعي الدفعة الشهرية القادمة، وعندها ستجدين نفسك في نفس الموقف الذي وجدت فيه كل الناس الذين كنت تحاولين شراء ملكياتهم".

تسويق طريقك إلى الملايين



يعتبر تسلق جبل التجارة واحداً من أسرع الطرق لتكوين الثروة. فإذا أرد
أن تبلغ قمة هذا الجبل بسرعة – ربح مليون دولار في سنة أو أقل– فأنت بحا
إلى ثلاثة أشياء:

حلم: رؤية واضحة وسبب محدد.
فريق: شبكة من الشركاء الخبراء.
موضوع: منتج أو خدمة أو فكرة بمليون دولار.

أين يمكنك إيجاد منتج فعال لتسويقه؟ في الحقيقة إن المنتجات موجودة ال
حولك في كل مكان. في هذه اللحظة بالذات أنت تقف وسط الملايين.

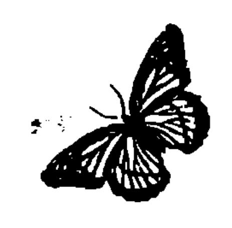
قال راسل كونويل في محاضرته الشهيرة "أراضي الألماس":

> آه يا أصدقائي، لو أنكم فقط تتناولون أربعة أحياء حولكم وتكتشفون ماذا
> يريد الناس وماذا ينبغي عليكم أن تقدموه لهم وتكتبون ذلك بقلمكم
> وتحسبون الأرباح التي ستحققونها إذا ما زودتم الناس بها، فسوف ترون
> الثروة قريباً جداً. هناك ثروة موجودة في نبرة صوتكم بالذات".

في نبرة صوتكم بالذات؟ يبدو الأمر في غاية البساطة، أليس كذلك؟ مع ذ
فكل عمل تجاري عظيم قامت به شركة فورتشن 500 بدأ في ذهن شخص
فكرة مجنونة لامعة واحدة مثل ميكي ماوس أو كمبيوتر آبل. أو فكرة بسيطة
[illegible]

كيلوغ. لماذا لا يمكنك ابتكار أفكار كهذه؟ هل لمعت بذهنك يوماً فكرة عن منتج
خدمة ما... وبعد بضع أشهر فقط رأيت شخصاً آخر قد نفذ نفس الفكرة؟ هل
يوماً لنفسك، "هاي، هذه الفكرة فكرتي... كنت سأفعل ذلك"؟





"كيف يعمل ذلك – الإيجار مع خيار الشراء؟" سألت ميشيل.

"ضعي إعلاناً في الجريدة يقول 'منزل للإيجار مع خيار الشراء.' أنت محقة، إنه لن يعطي نقوداً ولكنه سيوقف النزيف".

لم تفهم ميشيل تماماً. "ومن سيهتم بأمر كهذا؟" سألت بيأس. "إذا كانوا يستطيعون تحمل مثل هذه الدفعة، لماذا لا يشترون منزلاً خاصاً بهم؟"

"يوجد أشخاص يملكون مورداً ثابتاً من المال ولكنهم لا يملكون مبلغاً كبيراً من أجل الدفعة النقدية، وهم لا يريدون شراءه بطريقتنا. ستجدين على الأرجح إما شخص أو زوجين أو عائلة ثرية انتقلت منذ فترة قصيرة إلى المدينة – ويريدون الاستئجار لفترة بينما يتحققون من الجوار. إذا اشتروا المنزل فعلاً، فأنت ستحصلين على النقود. الشيء الأهم هو الاحتفاظ بحصتك من المنزل".

"هل توجد أي طريقة أتمكن بواسطتها من الحصول على النقود في هذا الوضع في وقت أبكر من ذلك؟" سألت ميشيل، التي ما زالت تركز على الرهان مع رايكسن. "أقصد، خاصة إذا وصلنا إلى الأيام الأخيرة؟"

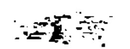
"حسناً، أي بنك لن يقرضك أكثر من 75 بالمائة أو 80 بالمائة من قيمة الملكية. في هذه الحالة، على الأرجح لن تتمكني من الحصول على رهن ثانٍ يزيد عن 100,000 دولار".

"على الأقل هذا سيمنحني 100,000 دولار قد تساعدك في إكمال المليون دولار الذي أحتاجه".

"يا ليتك لم تقولي لحميك بأنك ستجنين مليون دولار نقداً"، قالت سام وهي تبتسم للمرة الأولى منذ بداية حديثهما. "في المرة القادمة التي تقومين فيها بشيء كهذا، راهني بأن تكوني مليونيرة على الورق لا مليونيرة نقداً. لو كان الوضع كذلك، لسهل علينا الأمر كثيراً".

الإيجار مع خيار الشراء هذا في الصحيفة".

"حان الوقت لكي تجربي شيئاً جديداً"، قالت سام. "اقترحي بعض الشروط الجيدة. اذكري بأنك مستعدة لتحمل بعض التمويل أو أنك مستعدة للمقايضة بشيء



حسناً، حان دورك الآن لتنفيذ فكرة المليون دولار الخاصة بك.

اليوم، بينما تقضي يومك، اسأل نفسك أسئلة "ماذا لو" التالية:

ما هي الفكرة التي تساوي مليون دولار والتي تدور بذهني الآن؟

ماذا لو لاحظت حاجة ما في الجوار يمكن أن تتحول إلى تجارة مربحة؟

ماذا لو عرفت شخصاً يمتلك فكرة عمل لامعة ولكنه لا ينفذها؟

لا تقلق نفسك بكيف ستعد الفكرة أو من أين ستحصل على المال اللازم لتنفيذها أو حتى كيف ستجد الأشخاص الذين قد يريدون شراءها. أولاً، احتضن الفكرة فقط.

تخيل ماذا ستشعر لو امتلكت عملاً يساوي عدة ملايين من الدولارات.

أهم 10 طرق يستخدمها المليونير بالنسبة للمقاولين



هناك أكثر من ستة ملايين عمل تجاري في أميركا الشمالية. 98 بالمائة من هذه الأعمال التجارية تملك أقل من 100 موظف ومتوسط دخل إجمالي سنوي يعادل أقل من مليون دولار. نحن نريد أن نريك كيف تكون من ضمن فئة الـ 2

في السنة. هل أنت مهتم؟

لكي تقوم بذلك، ينبغي عليك أن تصقل مهاراتك في المقاولة. مع نهاية القرن الماضي كان ما يزيد عن 90 بالمائة منا مقاولين في أعمال تجارية صغيرة. خلال





آخر. 'منزل جميل، الحي الأفضل، معاد تجديده بالكامل، جاهز للسكن. هل تملك شيئاً تود مقايضته به؟ أو خيار الشراء؟' دعينا نظهر بعض المرونة. كي نرى إذا كنا نستطيع المقايضة بشيء ما".

"المقايضة بشيء آخر؟ لماذا افعل شيئاً كهذا؟ سألت ميشيل. "ما أريده هو النقود".

"أنا واعية تماماً لما تقولين. لقد حان الوقت لمواجهة بعض الحقائق يا آنستي. أنت تملكين منزلاً لا يمكنك بيعه. ولا يمكنك تحويله إلى نقود. لا يمكنك الاقتراض عليه لأنه مرهون مسبقاً وبرهن كبير. ما نحتاج إليه في هذه المرحلة هو شيء آخر قد يباع بسهولة أكبر".

"ولكننا لا نملك الكثير من الوقت يا سام".

"أنا أفهم. ولكننا لا نملك أي خيارات أخرى في هذه المرحلة. ضعي المستكشفين هناك. دعي الشبكات تباشر عملها – بما فيها الشبكة اللامتناهية. لن يتمكن الكون من مساعدتك إذا لم تفعلي شيئاً. عليك أن تتحركي. مضت مدة طويلة لم نتحرك بها. تحركي! افعلي شيئاً ما! هذا كل ما أنت بحاجة إليه".

تنهدت ميشيل.

"هنالك شيء آخر، ميشيل"، أثارت نبرة سام الجديّة على الفور اهتمام ميشيل. "لقد فعلت ما بوسعي لمساعدتك في تعلم استخدام حدسك. عندما أخبرتني عن هذه الملكية قلت لي بأنه يجب أن يكون صحيحاً لأن حدسك هو الذي أخبرك به. ولكن الأمر ليس بهذه البساطة. الحدس هو شعلة ضعيفة. يمكن أن تتأثر بالكثير من الأشياء، ولكن هناك عاملين ينبغي أن تحترسي منهما. أحدهما هو الجشع والآخر هو الخوف. الخوف يدفعك لعدم القيام بشيء يجب عليك القيام به. والجشع يدفعك للقيام بشيء ينبغي عليك ألا تقومين به. أنا لا أستطيع رؤية ما في قلبك، رغم أنني أعرف بأنك تعتقدين بأنني أستطيع ذلك أحياناً، ولكن يبدو لي ذلك في الإدراك الذي يأتي بعد وقوع الحادثة..."

"أجل، إدراك ما بعد وقوع الحادثة"، قالت ميشيل.

"يبدو لي"، قالت سام، "أن الجشع ربما هو الذي كان يدفعك. أذكر بأنني أحسست ببعض الغرور في أيام استثماري الأولى. ومن السهل أن تصبحي مغرورة

الثورة الصناعية خرجنا من المزارع إلى المدن للبحث عن العمل. لقد تخلينا عن استقلاليتنا مقابل أجر ثابت ومضمون. والآن إننا نُرغَم على العودة مجدداً إلى المزارع، أو العودة مجدداً إلى المسؤولية المالية الفردية.

العالم في حاجة ماسة إلى المزيد من المقاولين. وفقاً لوارن بافيت، توجد طريقتان فقط لتكوين الثروة: إيجاد قيمة أو ابتكار قيمة. المقاولون يجدون ويبتكرون قيمة كبيرة جداً للناس مقابل ربح معين. إنهم يرون الإمكانيات فيما يرى الآخرون المشاكل فقط. يفكر المقاولون كيف سيصبحون أثرياء. وهم في طريقهم إلى ذلك سيغنون حياة الآخرين حتماً. ومن هنا يبرز هدفنا المتمثل في إيقاظ المقاول المحتجب فيك. عندما توقظ إمكانياتك لصنع المال ستجعل من الجميع أفضل حالاً ولن تجعل أحداً أسوأ حالاً أبداً.

يكتسب معظم الناس بضع نماذج من العمل المقاول ولكن عملياً هناك العشرات من هذه النماذج. وهنا نقدم لك 10 من أهم هذه النماذج. واحدة منها ستناسبك حتماً.

1. النموذج ت إلى ز: أعمال تجارية تبيع إلى زبائن أفراد (مثل المجمعات التجارية، ماكدونالد).
2. النموذج ت إلى ت: أعمال تجارية تبيع إلى أعمال تجارية أخرى (أوفيس ماكس أو سيسكو فودس).
3. النموذج ت إلى ح: أعمال تجارية تبيع إلى الحكومات أو الوكالات الحكومية (فيدكو).
4. النموذج ت إلى م: أعمال تجارية تبيع إلى المؤسسات الخيريّة (تشيكن سوب والصليب الأحمر).
5. النموذج ت إلى س: شراء أسهم رئيسك والتحول إلى مالك.
6. النموذج ت إلى ز2: التجارة مع مؤسسة لها صلة مع الزبائن (التسويق عبر الشبكة، آفون، USANA).
7. [illegible]: التجارة مع مؤسسة تجارية (الشراكة بين شركتين).
8. النموذج م إلى ز ت ح م: مقاول مع ز أو ت أو ح أو م كموظف مفوّض (M3).
9. النموذج م إلى ز ت ح م: بيع أفكارك إلى ز أو ت أو ح أو م (بطارية دورلسيل).
10. النموذج إ إلى إ ت ح م: مشاورة أفكارك مع إ أو ت أو ح أو م.





عندما تأتي الصفقات لصالحك. ولكن كان هذا ضرورياً، أيضاً. الطريقة الوحيدة لكي يصبح المستثمر مستثمراً ناجحاً هي أن يخسر قليلاً ويدرك بأنه لا يوجد أي شبكة أمان. لذا، أرجو بأنك على الأقل تتعلمين من هذه العملية. ضعي هذا الإعلان، ولا تنتظري الهاتف كي يرن. دعي الناس يعرفون بأنك تملكين منزلاً جميلاً وربما قد تبادلينه بشيء آخر. كأن يكون لديهم منزل أصغر حجماً خالياً من أي التزامات. لنقل شخص ما يملك منزلاً بقيمة 400,000 دولار – مثل حصتك في هذا المنزل – ويتوق للانتقال إلى الحي الأفضل مع ملعب الغولف الأفضل. هذا هو المنزل الذي يمكننا تدويره".

"تدويره؟" رددت ميشيل كلمتها.

"أوه، إنها كلمة عامية تعني إعادة التمويل. أترين، إن تمكنت من مقايضة منزلك الكبير بمنزل أصغر منه ولكنه خالٍ من أي رهونات، فإننا قد نعيد تمويله ونسحب بعض النقود. هل أنت معي؟"

"أجل"، أجابت ميشيل بتردد.

رفعت سام رأسها. "ميشيل، عليك أن تكوني مستعدة لفعل كل ما تستطيعين فعله مهما كانت الظروف. اعملي إذاً".

"حاضر"، قالت ميشيل.

بينما كانت تخرج من المكتب نادتها سام، "ضعي الإعلان أولاً. نريده في صحيفة الغد".



وكان في الصحيفة فعلاً. وضعت ميشل ما قالته سام بصوت عالٍ فقط:

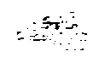
منزل رائع.

حي راقٍ.

جاهز للسكن مباشرة.

نتطلع للمقايضة أو الايجار مع خيار البيع.

مرن للغاية.



خطة التسويق في دقيقة واحدة(*)



أنجزْ هذه الخطة ذات المراحل الأربع للتسويق قبل إطلاق عملك التجاري الخاص. راجعها لدقيقة واحدة في كل يوم. إنها ستذهلك.

واحد. المنظور الشامل: ما هي الظروف الخارجية التي ستؤثر على عملي هذا العام؟

ابحث عن الاتجاهات الرئيسية الستة في صناعتك. حدد فرصة واحدة (+) وتحدٍّ واحد (−) يواجه عملك في السنة القادمة:

الاقتصاد: (+)__________ (−)__________

المنافسون الرئيسيون: (+)__________ (−)__________

التكنولوجيا: (+)__________ (−)__________

علم البيئة: (+)__________ (−)__________

الناحية الاجتماعية/الثقافية: (+)__________ (−)__________

الناحية القانونية/السياسية: (+)__________ (−)__________

(*) ابتُدعت خطة التسويق في دقيقة واحدة بواسطة مارك فيكتور هانسن وروبرت ألين وجون روبرت إيغين.





كانت ميشيل تمشي باتجاه الباب الأمامي لمنزل سام الريفي عندما رن هاتفها الخلوي. كانت ستيفاني من مكتب سام. "ميشيل، الهاتف هنا لم يتوقف عن الرنين رداً على إعلانك. يبدو بأن الناس مهتمين فعلاً بالشروط التي عرضتها. لم أعرف ماذا أقول لهم، فدونت قائمة بالأرقام هي معي هنا. لقد اتصل 12 شخصاً على الأقل".

"هل يمكن أن تبعثي لي فاكساً بالأسماء والأرقام؟"

"بالتأكيد. هل أنت في منزل سام الآن؟ يمكنني أن أرسل كل شيء".

"شكراً لك، ستيفاني. وحولّي أية مكالمات أخرى إلى هاتفي الخلوي". أقفلت ميشيل الخط. دخلت إلى المنزل، إلى المكان المألوف الذي بدأ كل شيء فيه منذ وقت ليس بطويل. نظرت إلى غرفة النوم التي استيقظت فيها في أول صباح لها في هذا المنزل حين جرتها سام من السرير وأخذتها للجري نحو الصخرة. في الشهرين المنصرمين، لا تتذكر يوماً فوتت عليها الجري إلى الصخرة باستثناء يوم الراحة، وهو الأحد. كانت على وشك تفويت الجري عدة مرات ولكنها أصبحت عادة متأصلة فيها الآن. كانت تحس بسريان الطاقة في أوصالها كلما انتهت من تمرينها، وكانت تعرف بأن هذه الطاقة الإضافية ستدوم حتى وقت متأخر من الليل. قبل عدة سنوات من الآن، كانت تشعر بالتعب بعد نصف ساعة من تناول العشاء، وعادة تكون نائمة في السرير قبل الساعة 9:30. بالطبع لا بد أن وجود طفلين معها طوال الوقت كان يضع بعض الضغط على مستويات طاقتها. ولكنها تعرف الآن بأن هناك سبب غير ذلك.

ربما تكون المدة المحددة هي التي تدفعها للبقاء صاحية ساعات أطول. كانت تفكر باستمرار في نيكي وحنة – وجيديون. كانت روح جيديون موجودة معها طوال الوقت، تبعث الطاقة فيها وتحثها للعمل من أجل لم شمل العائلة من جديد.

رغم الخطر الذي تواجهه، لا تستطيع أن تتذكر يوماً كانت تحس فيه برغبة [illegible]

تستمر بالتدفق في رأسها طوال الوقت. كانت تجد نفسها صاحية بكل سهولة إلى ما بعد الساعة 11:00 ليلاً ونادراً ما كانت تبقى في سريرها إلى ما بعد الساعة 5:45، جاهزة لخوض غمار يوم جديد.

اثنان. هدفي:
ما هي أهداف عملي للسنة القادمة؟

الأهداف المالية:

ما هو هدف مبيعاتي في السنة الأولى؟

____

ناقص كلفة المنتج؟

____

ناقص كلفة التسويق؟

____

كلفة النفقات غير المباشرة؟

____

ما هي تقديراتي بالنسبة ؟
لأرباحي/خسارتي

____

أهداف تسويقية إضافية:

العدد الإجمالي للقطع المباعة؟

______________________ دولار

العدد الإجمالي للزبائن في قاعدة البيانات؟

______________________ دولار

تحسين نوعية المنتج؟

______________________ دولار

تحسين الكلفة بالنسبة للبيع؟

______________________ دولار

الكمية الإجمالية الموهوبة إلى المؤسسات الخيرية؟

______________________ دولار

ثلاثة. زبائني:
من هم زبائني وماذا يريدون؟

قابل أشخاصاً ناجحين في صناعتك على أن لا يكونوا منافسين لك واكشف المعلومات التالية:

من هو زبوني المثالي؟ العمر ________ الجنس ________ المهنة ________ الدخل ________ الموقع ________

ماذا يريد زبوني المثالي؟ ______________________

أي الأرباح التي يقدرها زبوني المثالي أفضل تقدير؟ ______________________





هناك شيء ما جعلها تحب العيش على حافة الخطر، والمشي على حبل البهلوان الخاص بالحياة. أصبحت تنظر إلى الناس بطريقة مختلفة الآن، الناس الذين يعملون بجهد ويضحون ببعض من حريتهم لقاء المزيد من الأمان. تذكرت اللحظة التي أخبرتها فيها سام، وهما معاً فوق الصخرة، 'يوجد بابان فقط في الحياة: باب مكتوب عليه 'أمان' وباب آخر مكتوب عليه 'حرية.' إذا اخترت الباب الذي كُتب عليه 'أمان،' فستخسرين الاثنين معاً".

عندما قالت سام ذلك، اعتقدت ميشيل بأنها مجنونة. على أية حال، في تلك الأثناء، أكثر ما كان يهمها في حياتها هو الأمان. كانت تريد أن تكون قادرة على العودة إلى المنزل، المنزل الذي كانت تملكه، إلى العائلة التي كانت تحبها. كانت تريد أن تكون قادرة على الإحساس بأن ليس هناك شيء يمكن أن يؤذيها أو يؤذي طفليها. كانت تريد أن تكون في شرنقة. ولكنها الآن باتت تعرف، بعد عيشها طرفي المعادلة، بأنه لا توجد حياة أخرى يمكن أن تُقارن بالحيوية التي أحست بها، بوضوح تفكيرها، بسرعة خطواتها. إنه نموذج عيش لم تكن لتختاره ما لم تُرغم على اختباره. ولكنها فهمت الآن، بعد أن أُرغمت، عما كانت تتكلم سام.

إنها لن تختار الباب الذي كُتب عليه 'الأمان' مرة أخرى. 'الحرية' هو الخيار الوحيد الذي تبقى لها. هرعت إلى جهاز الفاكس كي ترى القائمة التي أرسلتها ستيفاني، وبينما كانت تجلس عند طاولة المطبخ مع كوب من الشوكولاته الساخنة، رن هاتفها الخلوي.

"هل أنت السيدة التي تريد مقايضة المنزل مقابل شيء ما؟"

"نعم، هذه أنا. هل تملك شيئاً تريد مقايضته بمنزل جميل في حي راقٍ؟"

"حسناً، ربما أستطيع أن أعرض عليك شيئاً ما. أنا أملك أحجار ياقوت ثمينة جداً من أميركا الجنوبية أود مبادلتها مقابل حصتك من المنزل".

"آه، شكراً [illegible] هو ما احتاجه الآن. أنا بحاجة إلى شيء يمكنني تحويله إلى نقود".

"هذه الأحجار يمكن أن تُباع".

"إذاً، لماذا لم تبعها بنفسك؟"

أربعة. أنظمة تسويقي.
كيف سأجد وأخدم زبائني بشكل فعال؟

المنتج: نظراً لرغبات زبائني ومنتجات المنافسين لي، كيف أضع منتجي في منزلة هي الأعلى؟

ما هي الفائدة القصوى التي أقدمها؟ ______________________

ما هو عرضي الحسي؟ ______________________

ما هو وعدي القوي؟ ______________________

الأسعار: كيف سأقدم منتجاتي بشكل مربح وفي الوقت نفسه تُستقبل كقيمة ممتازة بالمقارنة مع منتجات المنافسين لي؟

____

التوزيع: كيف سأوزع منتجاتي بشكل فوري ومربح إلى زبائني (بشكل مباشر وعبر وسطاء)؟

1. ________ 2. ________ 3. ________

الدعاية والإعلان: ضع الترتيب الذي ستختبر بواسطته قنوات مختلفة من وسائط الإعلام المدفوعة والمجانية وذلك من أجل اجتذاب أشخاص مؤهلين:

راديو ____ تلفزيون ____ بريد مباشر ____ إنترنت ____

علاقات عامة مجانية ____ وسائل أخرى ____

(عند اختبارك كل طريقة على حدة، حدّد الكلفة بالنسبة لكل شخص [CPL = كلفة الإعلان مقسومة على عدد الأشخاص الذين يستجيبون]. الهدف من ذلك هو اكتشاف وسيلة الإعلان التي تعطيك أقل CPL).

البيع الشخصي: ضع ترتيباً للوسائل التي ستختبرها من أجل تحويل الأشخاص المؤهلين إلى زبائن مدفوعي الأجر:

هاتف داخلي ____ التسويق التلفزيوني الخارجي ____ الإنترنت ____

وجهاً لوجه ____ مجموعات ____ بريد مباشر ____ بائعو الجملة ____

طرق أخرى ____





"أنا بحاجة فقط لمكان يمكنني أن أنقل كل المجموعة التي أملكها إليه ومن ثم مبادلتها. إنني أبحث عن منزل لأعيش فيه".

"أنا مضطرة للقول يا سيدي بأنني لم أفكر أبداً بأخذ أحجار مقابل الملكية".

"فكري بذلك وسأعاود الاتصال بك".

"دعني أقل لك شيئاً، إذا أردت صياغة طلبك كتابة، قد أكون مستعدة للتفكير به. عليّ أن أعرض الفكرة للمناقشة مع زملائي".

هزت ميشيل رأسها وهي تقفل الخط. أحجار من أميركا الجنوبية. ما الأمر التالي – جسر بروكلن؟ "ربما سيبادل الأحجار مقابل 10.000 دب محشو"، قالت ميشيل لنفسها ضاحكة. على الأقل كان هناك شيء مضحك يخفف عنها قليلاً.

أمضت ميشيل الساعتين التاليتين في الإجابة على الرسائل التي بعثتها لها ستيفاني. كانت على وشك إجراء آخر مكالمة لها عندما سمعت زر الانتظار يصفّر. انتقلت إلى الخط الثاني.

"هنا ميشيل؟"

"أعتقد بأنك السيدة التي أبحث عنها"، قال الرجل المتصل. "هل اسمك ميشيل إريكسن؟"

"نعم، أنا ميشيل إريكسن".

""اسمي فريد تاندي. تلقيت رسالة منك منذ حوالى 30 يوماً بخصوص اهتمامك بمبنىً سكني أملكه في منطقة برانسون في ريفردايل". حاولت ميشيل تذكر أي رسالة يقصد. لقد أرسلت على الأقل 500 رسالة في الأسابيع الستة السابقة إلى أنواع مختلفة من الناس في أمكنة مختلفة من البلاد.

"ينبغي أن تكون أكثر تحديداً. على أي شارع يقع المنزل بالضبط؟"

"إنه يقع على طريق باركينشب". تذكرت ميشيل صورة باهتة لمبنى سكني متهدم تقريباً، ثم تذكرت [illegible] استغربت كيف نسيت أساساً. كانت قد طرحت بعض الأسئلة على مشرف على إدارة شقة سكنية كانت تفوح منه رائحة سيئة فأخبرها بكل سرور بأن المالك، لكونه يعيش خارج الولاية، لم يكن يتفقد هذا المنزل أبداً.

(عند اختبارك كل طريقة بيع على حدة، حدّد الكلفة بالنسبة لكل مبيع [CPS = كلفة الإعلان زائد كلفة المبيعات مقسومة على عدد المبيعات]. الهدف من ذلك هو اكتشاف وسيلة الإعلان التي تعطيك أقل CPS).

ترويج المبيعات: ما العروضَ الخاصة التي سأختبرها من أجل تحفيز منتجاتي لأول مرة؟ ________

____

معلومات التسويق: كيف سأراقب وأحلل أنشطة التسويق الأسبوعية لي من أجل قياس تقدمي باتجاه تحقيق أهداف سنتي الأولى؟ ____________________

خبراء التسويق: أي الخبراء سأستشير من أجل مساعدتي في دفع قدرتي التسويقية إلى الحدّ الأقصى؟

____

سحر التسويق في دقيقة واحدة



التسويق هو الأوكسجين بالنسبة لعملك الجديد. يفسر دان كينيدي، معلّم التسويق العظيم، فعالية التسويق بنتائج عنواني إعلانين متطابقين تقريباً. خمّن أي من الإعلانين التاليين يفوق الآخر في اجتذاب الجمهور بنسبة ثمانية إلى واحد.

الإعلان 1: ادخلْ الموسيقى في حياتك.

الإعلان 2: يدخل الموسيقى في حياتك.

انهما يبدوان متشابهين. ولكن اذا أنتج الأول 10.000 دولار، فسينتج الثاني 80,000 دولار. إنه الفرق بين البقاء على قيد الحياة وبين النجاح الهائل. في هذه الصفحة سنعلمك الخطوات الأساسية للنجاح التسويقي في ثلاث خطوات بسيطة.

الخطوة 1: ابحث عن المدمنين. لا. نحن لا نتحدث عن مدمني المخدرات، ولكن





"نعم، أنا أتذكر هذا المبنى الآن. كيف يمكنني مساعدتك؟"

في الواقع لقد كنت خارج البلاد. كان بريدي مكدَّس بالرسائل، ولهذا السبب استغرق مني الاطلاع على كل الرسائل أربعة أسابيع كاملة. أنا مهتم في ما أردت أن تعرفيه عن المبنى السكني".

"في تلك الأثناء كنت مهتمة باكتشاف ما إذا كنت تريد بيعه. أنا مستثمرة عقارية. أحب شراء الملكيات بأفضل الأسعار الممكنة. لا أعرف ما هي ظروفك أو ما إذا كنت مستعد للتفكير في البيع أو المقايضة".

"المقايضة. هذا خيار مثير للاهتمام. في الواقع أنا لم أفكر في بيعه، ولكنني اكتشفت منذ وقت قريب فقط بأن المشرف على المبنى كان يسرق من الإيجار ولم يكن يدفع الكثير من فواتير الخدمات العامة أو يقوم بالصيانة اللازمة التي كانت من صميم مسؤوليته. اكتشفت هذا الأمر عندما اتصل بي أحد المستأجرين ليخبرني بأن الكهرباء قد انقطعت عنه. كانت شقة المشرف خالية ونحن لا نعرف أين هو الآن. لقد تعفن المنزل فعلاً وكان الأمر مزعجاً للغاية بصراحة".

قدَّرت ميشيل صراحته ولكنها كانت تعتقد بأن لا فائدة من التعليق أكثر على الموضوع طالما أن المالك يفهم الظروف تماماً.

"أنا وزوجتي ملكنا هذا المبنى لسنوات طويلة رغم أننا كنا نعيش خارج الولاية، ولكننا نخطط الآن للعودة ثانية. كانت زوجتي ترجوني للعودة ولكن عملي كان يضطرنا للسفر دائماً. إلى أن قررت أخيراً العمل لحسابي الخاص. ما نفع العمل الجيد إذا كانت عائلتك تعاني من جراء ذلك؟"

تسارع نبض ميشيل الآن. هذه المرة كان بإمكانها فعلاً الوثوق بحدسها، لأنها هي وهذا الرجل يمكنهما مساعدة بعضهما البعض. صفقة ربح/ربح عائلة. "سيد تاندي، يتصادف أنني أملك منزلاً جميلاً أعدت تجديده بالكامل. إنه يقع على ملعب غولف في حي فخم جداً يُقدَّر ثمنه [illegible]

هو 800,000 دولار. كنت أبحث عن مبنى سكني قديم متهدم كي أقايضه به".

ضحك الرجل لصراحتها. "يبدو أن هذا المنزل هو ما نبحث عنه بالضبط، والمبنى الذي نملكه من المؤكد بأنه يحتاج لبعض الرعاية، كما تقولون في عملكم.

عن المدمنين بالمعنى الإيجابي. كل واحد منا مدمن بشكل إيجابي على شيء ما التمرينات الرياضية، رفع الأثقال، الغولف، الرياضة، الطعام، الهوايات، الجنس الشوكولاته، المال، ألعاب الفيديو. المدمنون هم أفضل الزبائن. المدمنون يشترون بسرعة وفي أغلب الأحيان. المدمنون يتحدثون مع مدمنين آخرين. فليكن شعارك هو: نحن المدمنون.

الخطوة 2: اجعل إعلاناتك مسببة للإدمان. لابد أنك سمعت عن USP عرض البيع الفريد. إليك كيف تجعل من عرض البيع الخاص بك مسبباً للإدمان بشكل إيجابي.

- ▲ *الفائدة القصوى*. ما هي الفائدة التي يحصل عليها زبونك منك ولا تريد أن يحصل عليها من منافس لك؟ لقد اشترى المنقبون عن الذهب في السبعينيات من القرن التاسع عشر ألبسة جينز ليفاي شتراوس لأنها كانت معززة ببرشام نحاسي مرخص ببراءة اختراع. لم يكن باستطاعة أحد المنافسة، ولهذا السبب أصبح جينز ليفايز معياراً للمتانة بالنسبة لألبسة عمل الرجال. ما هو "البرشام النحاسي" بالنسبة لمنتجك؟ يجب أن تجده وتعرضه وتتباهى به.
- ▲ *العرض الحسي*. هل تشعر بالصفقة الجيدة عندما تراها؟ ثمانية أقراص مدمجة موسيقية مقابل 1 سنت فقط! إنها صفقة جيدة، أليس كذلك؟ لقد عادت على شركة كولومبيا هاوس بمبلغ كبير من المال. ما العلاوة التي يمكن أن تقدمها من أجل "تحلية" صفقتك؟ ضمانة واسعة؟ قسيمة حسم؟ قرص مدمج مجاني؟ شيء ما لا يكلف كثيراً ولكنه يترك قيمة عالية عند المتلقي. اترك مساحة كافية في سعرك لتقديم علاوة مدهشة.
- ▲ *الوعد القوي*. اعرض ضمانة واضحة، لا لبس فيها وبدون أي سؤال. ثم اطلب ثمناً لها. تعد شركة ماريوت للفنادق: "وجبتك في 30 دقيقة أو إنها مجانية". قدم وعوداً قوية يمكنك الوفاء بها.

[illegible]

بأناس يملكون مسبقاً علاقات مع مجموعات موجودة من المدمنين الإيجابيين احصل على مصادقتهم على تقديم منتجك إلى زبائنهم مقابل قسم من الأرباح. بدلاً من المنافسة، فكر بالتعاون.





أنا متأكد بأن الصفقة متوقفة على ما إذا كانت زوجتي ستحب المنزل أم لا. لم نخطط للمجيء إلى ريفردايل قبل شهرين أو ثلاثة، ولكن عرضك جدير بأن نفكر فيه حالما نعود".

هبط قلب ميشيل. "هل يمكننا القيام بالإجراءات اللازمة في وقت أبكر من ذلك؟ لديّ أسباب شخصية تدفعني للانتهاء من ذلك الآن مباشرة".

"إن عقد عملي الحالي لا ينتهي قبل شهرين أو ثلاثة أشهر، ولهذا لا أعرف كيف سأستطيع القيام بذلك في وقت أسرع من هذا".

"لقد ذكرت لي بأن رأي زوجتك هو القول الفصل في كل الأحوال. لم لا تستشير زوجتك وترى ما إذا كانت ستفكر بالمجيء وإلقاء نظرة عليه أم لا؟ بصراحة، لقد اتصل أشخاص كثر مهتمون بهذا المنزل بالذات، ولم يمضِ على وضعي الإعلان إلا يوم واحد فقط. تلقيت 13 اتصالاً حتى الآن، ولكن حدسي يقول لي إنك الشخص المناسب".

"سيدة إريكسن، أنت شابة مثيرة جداً للاهتمام وأنا أحب طريقتك الصريحة. حسناً، سأعرض الموضوع على زوجتي وأتصل بك بأسرع وقت ممكن".

أقفلت الخط وهي تأمل بأن تكون قد حوّلت مبادرتها من الاتجاه السلبي إلى الإيجابي. عادت إلى قائمة الاتصالات، ثم أعدت لنفسها طبقاً من السلطة وغطت في النوم بجانب الموقد. من شدة تعبها لم تستطع أن تأكل وجبتها الخفيفة أو تغير ملابسها.

نامت بشكل متقطع في البداية ولكنها غرقت في حلم عميق بعدئذ. حلمت بأنها ارتفعت بهدوء فوق سريرها وخرجت من خلال سقف غرفة نومها البسيطة وطافت بحريّة في نسيم الليل. تحتها كان منزل سام محاطاً بالأضواء المتلألئة للمدينة النائمة. ارتفعت أكثر باتجاه السماء، شاهدت المدن المحيطة تشع معاً في الظلمة. استمرت بالارتفاع حتى شاهدت مئات المدن، آلاف البلدات الصغيرة وهي تومض في الليل المرقع في الأسفل. تابعت ارتفاعها ثانية إلى أن ظهر تحتها كوكب الأرض بأكمله - سفينة زرقاء تبحر فوق محيط من النجوم.

أرادت أن تبقى هناك لفترة، ولكنها وجدت نفسها ترتفع ثانية في الفضاء، إلى

ابحث عن المدمنين. اجعل عملية تسويقك مسببة للإدمان عن طريق عرض بيع فريد (USP). ارفع نفسك بالشركاء. ستضعك مراجعة هذه القائمة لمدة دقيقة واحدة في اليوم على قمة 99 بالمائة من كل المشاريع التجارية في العالم. نعدك بذلك.

التسويق المضاد

اجتذاب زبائن مثاليين



لقد تعلمنا سابقاً مبادئ إظهار الوفرة. والآن لنطبق هذه المبادئ على التسويق. إن تقنيات التسويق التقليدية (الإعلان والترويج والعلاقات العامة) تتعلق بالجانب الأيسر من الدماغ – أرقام، حصص نسبية، قواعد بيانات، نسب إتمام الصفقات، الكلفة لكل ألف (CPM)، إلخ... أما الذي ستتعلمه فهو التسويق بحسب الجانب الأيمن من الدماغ. إنه يتجاوز التسويق بالرخصة وتسويق العلاقات والتسويق غير التقليدي. في الواقع إنه تسويق ثوري جداً، ونحن ندعوه التسويق المضاد.

يقول ستاسي هول وجان بروغنيز في كتابهما الجديد المؤثر اجتذاب زبائن مثاليين بأن السبب الرئيسي لفشل العديد من المشاريع التجارية يعود إلى تضييعهم الكثير من النقود على التسويق التقليدي في إيجاد أو "اجتذاب" الزبائن.

يقترح هول وبروغنيز بأنه قد حان الوقت بالنسبة لنا للشك بأولئك الذين يقولون إنه "من الصعوبة بمكان إيجاد زبائن جيدين وبأن علينا أن نسرقهم [illegible] المتنامية

باستمرار حتى نحافظ عليهم كزبائن لنا". بدلاً من ذلك، هما ينصحان بتطبيق مبادئ الاجتذاب "من أجل تدفق الزبائن المثاليين بسهولة وبأعداد غفيرة على أبوابكم بشكل منتظم".





ما بعد الشمس والكواكب السيارة وهي تشق طريقها مسرعة عبر النجوم إلى أن اجتازت مجرة أندروميدا بشكلها الحلزوني المسطح وشموسها التي يبلغ عددها الملايين.

لقد شاهدت صوراً للمجرات في المجلات من قبل ولكنها لم تختبر الانتقال عبر الزمن فيما بينها من قبل. عندما تمدد عقلها إلى هذا البعد الجديد، تقلصت مشاكلها الخاصة وانكمشت حتى أصبحت بحجم جسيمات الذرة.

لم تتذكر كيف كانت رحلة العودة. وجدت نفسها تنظر إلى امرأة نائمة فوق سريرها قبل بزوغ الفجر بقليل. شعرت بحب شديد لهذه المرأة، أياً كانت – ضعيفة جداً، وقوية جداً. تافهة جداً، ورائعة جداً في نفس الوقت. ثم أدركت بأن هذه المرأة هي نفسها.

عندما استيقظت كان الصبح قد طلع. كانت عيناها رطبتان، ولكنها شعرت بسلام لم تحس بمثله منذ شهور.

23 يوماً...

خلال الأيام القليلة التالية، قامت ميشيل بعدة محاولات للاتصال بالسيد تاندي، ولكن على ما يبدو أنه قد انتقل مرة أخرى، فالرقم الذي أعطاه لها لم يعد بالخدمة.

أصبحت الآن على بعد عدة أيام فقط من دفع 8,000 أخرى. تذكرت قصة شعبية سمعتها عندما كانت طفلة عن رجل حمّل كنزه على قاربه، فأغرق الكنز القارب والرجل. هل سيغرق "كنز" هذا المنزل قاربها، ومعه هي؟

لماذا أجريت هذه الصفقة؟ كانت تسأل نفسها في كل دقيقة تقريباً. لماذا؟ لماذا؟ لماذا؟ لو أنني فقط حافظت على ما كنت أعمل به. لو تمكنت فقط من شراء ملكيات أصغر. كنت مرتاحة بذلك. كنت أعرف ماذا أفعل.

بينما كانت [illegible]

وتفكر في الخطوة التالية تارة أخرى، أحضرت ستيفاني لها رسالة. نظرت ميشيل إلى الرسالة بتمعن، ثم أمسكت بأقرب هاتف. "سيد تاندي؟"

"نعم، مرحباً سيدة إريكسن. زوجتي متلهفة لإلقاء نظرة على المنزل، بما أنها،

ماذا! هل هذا يعني بأن نقطع ميزانية الإعلانات ونتخلى عن حملات البريد المباشر؟ نعم! لقد جمع هول وبروغنيز قصصاً مؤثرة عن نجاح شركات كبيرة وصغيرة لإثبات فكرتهما. "هناك قول مأثور معتقَد به منذ وقت طويل يقول إن 20 بالمائة من زبائن العمل مسؤولون عن 80 بالمائة من الأرباح. فإذا كانت هذه الـ 20 بالمائة هي المسؤولة عن الغالبية العظمى من الأرباح، فما حاجة الشركة إلى الـ 80 بالمائة الأخرى؟ هل من الممكن تأسيس عمل يكون فيه كل زبون هو 'الأفضل' أو كما نقول نحن، 'المثالي'؟"

نعم. "إنه الفرق بين العمل بجد لإيجاد الزبائن وبين اجتذابهم إلى مؤسستك كما لو كان في الأمر سحراً".

إذاً. كيف نقوم بذلك؟ ابدأ بطرح أربعة أسئلة جوهرية في عملك:

1. كيف يبدو زبوني المثالي؟ (تخيَّل زبونك المثالي كيف يكون).
2. ما الذي يجذب زبوني المثالي؟ (ما هي القيم الداخلية التي تدفعه أو تدفعها؟).
3. ماذا أريد لزبوني أن يتوقع مني؟ (بدلاً من القيام ببحث تسويقي من أجل اكتشاف ماذا يريد زبائنك، سيساعدك هذا السؤال في التوضيح لنفسك ماذا تريد أنت أن تقدم لهم! بكلمات أخرى، عندما تتخذ يوم الجمعة كعطلة، فأنت تريد اجتذاب الزبائن الذين سيتوقعون منك ذلك).
4. ماذا أحتاج لتحسين عملي من أجل اجتذاب المزيد من الزبائن المثاليين؟

وفقاً لهول وبروغنيز: "كلما كنت أكثر وضوحاً فيما تريد من زبائنك المثاليين أن يتوقعوا منك، كلما ازداد عددهم أكثر - بسرعة وسهولة".

إننا نشجعك على استخدام الاستراتيجيات التقليدية "الجانب الأيسر من الدماغ" في إيجاد الزبائن بالإضافة إلى هذه الاستراتيجيات الجديدة "الجانب الأيمن من الدماغ" في الاجتذاب، وذلك من أجل توسيع جهودك التسويقية إلى الحدّ





كما تبين، تعرف الحي جيداً. لقد حضرنا نفسنا للطيران في عطلة نهاية الأسبوع القادم. إذا كان المنزل يوافق تطلعاتنا، فإنك بالتأكيد قد حصلت على صفقة".

عندما كان يتكلم، غطت ميشيل سماعة الهاتف بيدها وهمست، "يبدو أن الرجل صاحب المبنى السكني يفكر في مقايضة منزلنا". هزت سام رأسها موافقة.

"سيد تاندي، أنا مسرورة لسماع ذلك. متى ستصلان؟ حسناً، إذاً، سأقلك من المطار بعد غد. 9:30 صباحاً؟ ممتاز. يمكننا الذهاب مباشرة إلى المنزل إذا كان يناسبك ذلك. هل هناك طريقة أتمكن من خلالها إلقاء نظرة على المبنى السكني قبل وصولكما؟"

"نعم"، قال السيد تاندي. "لقد تدبرت الأمر مع المشرف الجديد كي يريك بعض الوحدات السكنية غداً. في الواقع، إننا نملك ثلاث شقق خالية الآن، وبذلك يمكنك أخذ فكرة جيدة عن حالة الوحدات السكنية".

"ماذا سيكون سعرك؟"

"حسناً، مثلك تماماً، أعتقد بأننا سنجري تخميناً محترفاً. ومن هذا المنطلق يمكننا التفاهم".

"وما هو نوع الرهن المأخوذ عليه؟"

"أوه، إنه خالٍ من أي رهونات. كلها مدفوعة".

إنه الشخص الذي أبحث عنه. "شكراً لك سيد تاندي. سأراك في تمام الساعة 9:30 صباحاً بعد غد".

أقفلت ميشيل الخط ونظرت إلى سام، التي كانت تجلس على حافة الطاولة. "ما رأيك؟" سألتها سام، بعد أن التقطت الأجزاء المهمة من الحوار.

"أخشى القول إنه جيد - ليس ما اعتقدت مرة بأنه جيد، على أي حال... إنه [illegible]

وبالنسبة للشقق، إنها مقبولة إلى حدٍّ ما، استناداً لما رأيته في وحدة المشرف. وهو على أي حال، قد لا يكون الرجل المناسب لنأخذه كنموذج". قالت ذلك بقرف وهي تتذكر الرائحة البشعة.

مقاولة المعلومات للجميع



لا توجد طريقة أفضل لكسب الملايين من أن تكون مقاول معلومات info-preneur.
بكلمات أبسط، أن تسوّق وتبيع المعلومات – إما معلوماتك أو معلومات غيرك.

في سياق العملية ستشارك في:

▲ المعرفة
▲ التسلية
▲ المغامرة
▲ تقديم الإرشادات.
▲ كيف تحقق نفسك.
▲ الإلهام
▲ الأسرار المعروفة على نطاق ضيق.
▲ حياتك أو حياة شخص آخر.
▲ اهتمامات خاصة.
▲ هوايات
▲ عادات العمل.
▲ الملاحظات
▲ النجاحات أو الإخفاقات.
▲ الخيال
▲ الروح
▲ النفس





"إذا كان ممكناً تحويله إلى مكاتب، فإن قيمته قد تزداد بشكل كبير". تابعت ميشيل كلامها. "ولكنني بحاجة لإلقاء نظرة عليه، وهذا ما سأفعله بعد ظهر غد".

"خطة جيدة"، قالت سام. حتى هذا التعبير اللطيف من الاستحسان يبدو أنه فعل فعله في محو آلام كل أشكال التأنيب السابقة.

- ▲ الحب
- ▲ الحماس
- ▲ المرح أو الحزن (كما فعلنا لسنوات عديدة) مع الآخرين.
- ▲ أساليب كسب الملايين وحب الحياة في نفس الوقت!

عندما تكون مقاول معلومات أنت لا تغير فقط البيئة القريبة منك والأشخاص الذين تربطك بهم صلة مباشرة، ولكنك تغير العالم أيضاً.

إنك تحدث فرقاً! وبالمقابل يدفع العالم لك بسخاء لقاء مشاركتك.

ليس هناك عمل أكثر سهولة وأقل كلفة من هذا العمل. فكِّر في الأمر: أنت تصنِّع من ذهنك أو من ذهن شخص آخر وتجني ثمرة ذلك بدون تكاليف ضخمة على الأدوات والإنتاج والتصنيع.

يمكنك اليوم تأليف كتاب بدون أي تكلفة باستثناء الوقت. كيف ذلك؟ ببساطة، ألِّف كتاباً وبعه إلكترونياً ككتاب إلكتروني (e-book). لا تكاليف طبع ولا تكاليف توزيع! والمال الذي ستكسبه يمكن إيداعه تلقائياً في حسابك المصرفي. نعم، إن نظام القرن الواحد والعشرين هذا مناسب وجاهز للعمل والعديد من المؤلفين يكتشفون الآن فوائد كونهم ناشرين لأنفسهم.

علاوة على ذلك... يمكنك استخدام نظام الطبع الثوري "الطبع عند الطلب". كل ما عليك فعله هو تأليف الكتاب وإعداده بحيث يبدو ككتاب ثم إرساله بالبريد الإلكتروني إلى المطبعة. خلال أسبوعين سيصل كتابك إلى عتبة منزلك أو سيوزَّع إلى زبائنك بشكل أوتوماتيكي. يمكنك طباعة 25 كتاباً مقابل بنس واحد فقط للصفحة وحوالى 1.50 دولار للغلاف. اليوم أصبح بإمكان أي شخص أن يكون مؤلفاً تُنشَر مؤلفاته.

أكثر ثورية... أنت لست مضطراً حتى لكتابة كتابك. يمكنك أن تقوله شفهياً. هناك عدة برامج حساسة للصوت ستضع تلك الكلمات المخفية في دماغك على شاشة الكمبيوتر بواسطة الصوت، وليس الأصابع.

ما زال هناك المزيد من الأعاجيب... هناك أنظمة بسيطة ستوجهك أثناء كتابة الكتاب في عطلة نهاية الأسبوع أو في أسبوع أو في شهر.

في الصفحات التالية ستجد نظاماً ذا سبع خطوات لتحويل المعلومات إلى نقود.





20 يوماً...

عندما إنتهت ميشيل من صفقة المبنى السكني، أحست براحة كبيرة وبخوف كبير في نفس الوقت. لقد ذهب المنزل، ومعه دفعاته الشهرية. وأصبحت ميشيل الآن تملك مبنىً مؤلفاً من 20 شقة سكنية بحاجة إلى 100,000 دولار كجدٍ أدنى كي تعود ثانية لإنتاج النقود.

وفق التخمينات، كان المبنى يساوي أقل من مليون دولار بقليل. قيمة حصة ميشيل في المنزل تساوي 400,000 دولار. استخدمت هذا المبلغ كدفعة نقدية، والبائع موّل الصفقة، مانحاً إياها قرضاً بــ 600,000 دولار. تركت هذه الصفقة ميشيل بمورد إيجابي لا بأس به بعد دفع الإيجارات والرهونات. كانت مذعورة من التفكير في مئات المشاكل المخفية التي يمكن أن تظهر فجأة. هل ما تزال قادرة على تحويلها إلى صفقة ناجحة؟



جلست ميشيل بقلق على المقعد في سيارة سام المرسيدس وتوجهتا إلى المبنى الواقع في شارع باركينشب. "حسناً أيتها الفراشة، لقد قطعت شوطاً كبيراً خلال شهرين. أنت تملكين الآن مبنىً سكنياً أعتقد بأن نصف سكان هذا الجانب من المدينة لن يريدونه. ولكن لنذهب ونلقي نظرة عليه. لنرى ماذا نملك لنناور به هنا".

ركنت سام السيارة أمام المبنى. نظرت ميشيل إلى الشارع المقابل لترى أين وصلت أعمل البناء في المجمع. كانت معظم المنازل المحيطة به قد أخليت، وسرعان ما ستتهدم أو تُنقل، وربما في نهاية المطاف ستصبح [illegible] جزءا أساسياً من المجمع التجاري.

نزلت سام من السيارة وتمشت ذهاباً وإياباً على الرصيف المقابل للمبنى. "أريد أن أدخل لدقيقة"، قالت سام. "هذا ما سأفعله لو كنت مكانك يا ميشيل. من

الكتاب الباطني:
يوجد كتاب داخلك



لدينا إيمان راسخ بأن كل الناس - بما فيهم أنت- لديهم على الأقل كتاب واحد جيد فيهم. أنت تملك الآن من المعلومات والخبرة في رأسك ما يكفي لتحويلهما إلى دخل يدوم مدى الحياة. بوضع الأمور في مكانها المناسب، يمكن أن يكون كتابك حجر الزاوية لإمبراطورية من المعلومات. إمبراطورية من المعلومات؟ حسناً، على أقل تقدير، مورد جيد من الدخل يمكن أن يسندك أنت وعائلتك.

في معظم الأحيان كل كتب الأشخاص الناجحين تتكلم عن بداياتهم الفاشلة. يخبر المؤلف كيف كان (أو كانت) بديناً أو فقيراً أو بشعاً أو حزيناً أو وحيداً أو مدمناً ومن خلال معجزة أو قوة إرادة أو معرفة مكتشَفَة حديثاً تمكن من التغلب على الفشل والارتقاء إلى ذروة النجاح.

يقدم العديد من المؤلفين الآن كتباً وحلقات بحث وبرامج مسجلة على أشرطة ومناهج على أشرطة فيديو ومحاضرات وعلاقات استشارية وإعلانات تلفزيونية. لقد حولوا من قصة انتقالهم من الفشل إلى النجاح إلى ثروة.

ما هي قصتك؟ كل شيء في الحياة له قيمة. الإخفاقات. النجاحات. كلها جزء من المعادلة. فكرة عادية واحدة مع تسويق جيد يمكن أن تنتج مورداً دائماً من السيولة النقدية. ومع بعض الحظ قد تتحول إلى ملايين. إذاً، ابحث عن طريقة تجمع فيها حياتك ومن ثم أخبرنا كيف فعلت ذلك.

هناك ثلاث مهارات يتمتع بها مقاول المعلومات الناجح:

▲ **المهارة الأولى: تحديد الهدف: إيجاد مجموعات من الأسماك الجائعة.** انظر إلى سوقك على أنه مجموعة من الأسماك. هل يحتوي على كمية كافية من الأسماك؟



الواضح بأن هذا المبنى سيحتاج الكثير من العمل، وبصراحة أنت لا تملكين الوقت الكافي للقيام بذلك. أقترح عليك بأن تتصلي بمالكي المجمع وتتكلمي إلى مساعدهم العقاري. لربما كانوا يبحثون عن ملكيات مجاورة للمجمع، بما أن قيمة الملكيات ستقفز قفزة كبيرة مع إعادة تحويل المنطقة. بإمكانهم تحويلها إلى مساحات مخصصة للمكاتب وكسب مبلغ كبير من المال. ولكن ما نريده هو تحويل هذا المبنى بأسرع وقت ممكن. هذا كل ما يتطلبه منا الأمر. إنها صفقة ربح/ربح".

"أنا لا أستوعب تماماً".

"يساوي هذا المبنى السكني الآن حوالى مليون دولار. ولكنه كمساحة مخصصة للمكاتب - الأمر الذي يمكن أن يحصل الآن طالما أن الشارع قيد التحويل إلى منطقة تجارية - فإن هذه الملكية نفسها قد تساوي من 1.5 إلى مليوني دولار. قد تتمكني من الحصول على شخص يدفع لك 1.5 مليون دولار. وبذلك إن ما تفعلينه هو، بشكل جوهري، تقسيم الأرباح المستقبلية نصفين مقابل حصولك على حصتك منها الآن".

"ماذا لو لم يوافق الشخص الذي سأقابله؟"

نظرة سام إليها بحدة. "ماذا تعتقدين؟"

"أعتقد... أعتقد أنني بحاجة لأرى إذا كنت أستطيع إيجاد متعهد بناء آخر يرى نفس الإمكانية. وبسرعة".

هزت سام رأسها موافقة. "نحن بحاجة لمعاينة كل الملكيات الموجودة في هذا الجانب من الشارع، والملكيات الموجودة على الجانب الآخر، وإيجاد متعهد يمكن أن يكون مهتماً في تحويل هذا المبنى إلى مساحة مخصصة للمكاتب".

"حسناً يا سام. هذا ما سأفعله".



بدأت ميشيل بمتعهدي المجمع ولكنها لم تنتظر لتسمع الرد من الشركة الكبيرة، بل تابعت عملها وأمضت بقية اليوم في الاتصال بالوسطاء العقاريين

هل هي مجموعة متزايدة أم متناقصة من الأسماك؟ هل من السهولة تحديد مكانها ومعرفة نموذج تغذيتها؟ هل هي جائعة حقاً؟ هل الطقس ملائم؟ هل هناك طعم معين يجعلها في حالة من "الجنون الغذائي"؟ هل هي مستعدة للخروج من أعماقها المظلمة الآمنة لكي تحارب للحصول على هذا الطعم الجديد؟ هل يمكن اصطيادها؟

▲ **المهارة الثانية. الإغواء: ابتكار طعم لا يقاوَم.** جدْ طريقة تعرض فيها خبرتك بحيث يخرج السمك ليعض على الطعم وكأن حالة من الجنون الغذائي انتابته. ليس هناك حاجات أو رغبات إنسانية جديدة حقاً، فقد كانت كذلك منذ آلاف السنين. الجنس، المال، تقدير الذات، الصحة، العلاقات، الجمال. معلوماتك يجب أن تربط واحدة من هذه الحاجات والرغبات بالطعم المناسب في الوقت المناسب.

▲ **المهارة الثالثة: اصطياد زبائن دائمين لمدى الحياة.** مع بضع آلاف فقط من الزبائن المخلصين يمكنك إنشاء عمل تجاري فعال يقوم على المعلومات. إن أنفق كل زبون 100 دولار فقط في العام لقاء معلوماتك، فستجني 100,000 دولار في العام مع ألف زبون فقط. وإذا تمكنت من إيجاد 1,000 زبون ينفقون 1,000 دولار في العام، فستؤسس عملاً يكسبك مليون دولار في العام. يكمن السر في الاعتناء "بأسماكك" حالما تصطادها، إذ عندها سيبقون معك طوال العمر.

خطة عمل ابتدائية من سبع خطوات من أجل مقاولي المعلومات



1. **اختر موضوعاً يناسب هواك/خبرتك.**

فقدان الوزن	الإدارة	الإدمان
التغذية	المبيعات	الهوايات
العلاقات	التسويق	اللغات





رفيعي المستوى في المدينة. وبعد إرسال 15 رسالة صوتية على الأقل والاتصال بـ 25 وسيطاً عقارياً آخر، تمكنت أخيراً من الاتصال بشخص يعرف شخصاً آخر يعرف متعهداً عقارياً يبحث عن مشروع يساوي تماماً ما تملكه ميشيل في هذه المرحلة.

وصلت ميشيل إلى مكتب المتعهد في الموعد الذي حُدِّد في اليوم التالي. عندما تم التفاوض على الأرقام في نهاية المطاف، ومع موعد لإنهاء الصفقة بعد عشرة أيام فقط، خرجت ميشيل من الملكية، بعد العمولات والتكاليف، بشيك يساوي 550,000 دولار.

لم يكن هذا المبلغ هو المبلغ الذي تحتاجه. ولكنها لو ربحت هذا الرقم في ظروف أخرى لأصيبت بالذهول. في وقت قصير جداً، حولتها سام إلى خبيرة في التسويق.

ستسمح لها الأيام العشرة فقط بإتمام الموافقات وعمليات الكشف على المُلكية. 550,000 دولار. لو أنها فقط تتمكن من إحداث شيء مماثل في الموارد المختلفة الأخرى. بعد 10 أيام ستنتهي مدتها مع أنتوني إريكسن.

10 أيام...

حالما دخلت ميشيل إلى البهو المؤدي إلى مكاتب سام، سلمتها ستيفاني رسالة هاتفية. "ميشيل، أعتقد بأنك بحاجة لقراءة هذه الآن".

كانت ما تزال تشعر بالنشاط بعد حصة منعشة من التمرين والتأمل عند الصخرة في وقت مبكر من ذلك الصباح. نظرت ميشيل إلى الرسالة القادمة من تيلي. اتصلي بشركة هاسبرو في الحال. حدثت بعض التعقيدات مع الدب الذي يجمعنا دائماً.

اندفعت إلى غرفة الاجتماع وأجرت ذلك الاتصال المفزع. "أوه، ميشيل"، قالت ابرا شمون، نائبة [illegible]

مع السفينة. جبهة عاصفة هائلة تحركت من جنوب تايوان مع رياح بقوة إعصار. لقد تلقينا خبراً للتو يقول إن سفينة الشحن ستضطر لسلوك طريق أطول لتجنب العاصفة. يبدو بأن الشحنة ستتأخر على الأقل ثلاثة أو أربعة أيام".

الرياضة	الإعلان، العلاقات العامة.	الخوف
الاستثمار	حماية الممتلكات.	المسائل العاطفية.
الأسهم	الإنترنت	التسلية
العقارات	الكمبيوترات	الخطاب العلني.
التجارة	إدارة الوقت	

2. **ابحث عن أشد الأسماك جوعاً في البحيرة.** قم بالبحث على الإنترنت وعن طريق مراسلة السماسرة لإيجاد مجموعات الأسماك الجائعة.
3. **اكتشف نوع الطعم الذي كان يجتذب أسماكك.** هذا يدعى بالبحث التسويقي. ادرس الطعم الذي كان يستخدمه الصيادون الآخرون بنجاح. أو تكلم مع الأسماك بنفسك. ماذا يريد زبائنك المحتملين بالضبط؟ استدعهم. اسأل. اسأل. اسأل. اكتشف ما هي المعلومات الضرورية لهم وكيف يريدون تلك المعلومات.
4. **صمّم طعمك الفريد الخاص.** اسأل أسماكك المستهدفة ما الذي لا تحبه في منتج منافسك. اسألهم ما الذي سيضيفونه إلى منتج منافسك ليجعلوه مثالياً. اسألهم ما الشيء غير الضروري الذي سيحذفونه من منتج منافسك. اطلب منهم أن يصمموه كما يريدونه بالضبط.
5. **اختبر طعمك.** كما قلنا سابقاً، التسويق هو المفتاح الرئيسي. عندما تقرر عرض بيعك الفريد (USP)، سيتوجب عليك ابتكار إعلان يدفع الناس للشراء.
6. **قم بحملتك بنفسك.** لا يمكنك فقط تقديم منتج معلوماتي واحد للبيع، وإنما يمكنك إطلاق نسخ متعددة من نفس المعلومات: أشرطة، أشرطة فيديو، حلقات بحث، رسائل إخبارية، إعلانات تلفزيونية، مناهج دراسية منزلية، أقراص مدمجة، أقراص فيديو رقمية، إلخ... ستحب أسماكك الجائعة أن تشتري معلوماتك بعدة أساليب.
7. **تمتع بأسلوب حياتك كمقاول معلومات.** اعمل من منزلك او من اي مكان في العالم.





هبط قلب ميشيل ثانية عندما أدركت بأن الموعد مع أنتوني سيمضي والبضاعة قابعة في سفينة في عرض المحيط الهادئ.

لن نتمكن من تحقيق ما نريد في الموعد المحدد. فكرت في نفسها. كل هذا الجهد مقابل لا شيء.



اندفعت ميشيل إلى مكتب سام المنفصل. كانت سام تتكلم على الهاتف وقد أدارت كرسيها بحيث أصبحت تواجه النوافذ الزجاجية الكبيرة التي تطل على الحديقة. استدارت لترى ميشيل، ثم وضعت يدها على السماعة وهمست دقيقة واحدة فقط.

ذرعت ميشيل المكان ذهاباً وإياباً أمام طاولة سام بصبرٍ نافد. وحالما أقفلت سام الخط، انفجرت ميشيل قائلة.

"سام، كل شيء ينهار".

أخذت سام نفساً عميقاً. "يا ميشيل، إنها كواحدة من مسرحيات المدرسة، فوضى كاملة حتى ليلة الافتتاح، وبعد ذلك كل شيء يعود إلى مكانه".

كانت ميشيل تهز رأسها. "لا حاجة للمزيد من كلمات التشجيع. لقد تلقيت مكالمة من هاسبرو. هبت عاصفة من تايوان والسفينة ستتأخر. لن تصل في الوقت المناسب".

جلست سام مستغرقة في تفكيرها بعد أن سمعت هذا الخبر السيئ.

بدأت ميشيل ثانية، هذه المرة بحزن أكبر. "سام، لا يمكن أن أخسر ولديّ. ألا يمكنك إقراضي المال؟"

"ولكن عقدك يذكر بشكل محدد بأنه لا يمكنك اقتراض المال. عليك أن تكسبه..."

"ينبغي أن نقوم بشيء ما. ربما تستطيعين بيعي أحد أبنيتك مع حسم كبير. سأوافق – تحت الطاولة – على بيعه لك ثانية حالما أستعيد الولدين. لن يعرف إريكسن أبداً".

نقود مقابل لا شيء



أخذت سندي كاشمان فكرة قديمة وحوّرتها قليلاً وكسبت ثروة في تجارة المعلومات. استطاعت سندي أن تشتري منزلاً ضخماً يقع على بحيرة في تكساس، بعد أن كسبت ما يزيد عن مليون دولار من تسويقها لكتابها المتخصص الذي نشرته مع شريك لها. لربما رأيت كتابها من قبل، *كل ما يعرفه الرجال عن النساء*، تأليف الدكتور ألان فرانسيس (اسمها المستعار). ولكن ما يدهش فعلاً هو أن كتاب سندي فارغ تماماً! لا توجد كلمة واحدة على أي من صفحاته البالغ عددها 128 صفحة! ومع ذلك اشترت النساء هذا الكتاب بالجملة. لقد كسبت سندي ما يكفي من المال لكي تتقاعد.

أحب ستان ميلر جمع الأمثلة المقتبسة. بدأ هذه الهواية منذ أن كان في السادسة عشرة من عمره واستمر -حتى بعد زواجه. في عيد الميلاد، رأى هو وزوجته، شارون، بأن جمع وتصنيف كل اقتباساته وقصصه في كتاب واحد ستكون هدية عيد ميلاد جيدة. وهكذا ذهب إلى المطبعة ليسأل كم سيكلف طبع وتجليد 100 نسخة. قالت له السكرتيرة بأنها ستأخذ منه 1,000 دولار مقابل 1,000 نسخة. فكر ستان ورأى بأن هذا السعر سيكون سعراً مناسباً ولهذا طلب طبع 1,000 نسخة. لسوء الحظ، عندما جاءت الفاتورة، كان المبلغ 10,000 دولار بدلاً من 1,000 دولار! لقد أخطأت السكرتيرة في صفر واحد!

صُدم ستان وشارون صدمة كبيرة. وبدافع من اليأس أخذ ستان بضع نسخ من الكتاب الى مكتبة الجامعة المحلية. لم تقبل المكتبة بها، ولكنهم وافقوا على السماح له بترك بضع عشرات من النسخ عندهم كوديعة (بضائع الأمانة). عندما عاد ستان بعد أسبوع من ذلك الوقت كانت كل النسخ قد بيعت، الأمر الذي أدهش الجميع. لقد سجلت مبيعات الكتاب نسبة مرتفعة جداً وهي فاقت المليون نسخة منه الآن. حدث





"ولكنني سأعرف أنا..."

"سام، إننا نتكلم عن ولديّ... أنا مستعدة لفعل أي شيء مهما كلف الأمر. حتى لو هزمت إريكسن في لعبته بالذات، إذا اضطررت لذلك.

خفضت سام رأسها وهزته قليلاً. "ميشيل، لا أستطيع أن أتصور ما تعانينه الآن. لو كنت مكانك، لا أعرف ماذا كنت سأفعل بصدق. ولكن ما تقترحينه غير أخلاقي".

"نعم ولكن ألم يفعل إريكسن أشياء غير أخلاقية كي يسرق ولديّ مني؟"

"أجل"، قالت سام. "وهو سيدفع ثمن أفعاله تلك".

"بماذا تفكرين يا سام؟"

"بشيء علمتك إياه في البداية - الحمض النووي للمليونير المتنور. هناك عملية سبق صاعدة وعملية سبق نازلة".

"نعم، أذكر. ولكنها مجرد نظرية".

"إنها ليست نظرية. إنها الطريقة التي يعمل بواسطتها العالم... أو لا يعمل. الاستقامة ليست مجرد طريقة جميلة للعيش. إنها الطريقة الوحيدة. إذا كنت غير صادقة، فإن ثقل أفعالك مجتمعة ستجرك نحو الأسفل في نهاية المطاف. كالثلج الذي يستمر بالتشكل على أجنحة الطائرة، إلى أن يمنعها من الطيران. ولهذا السبب لا يمكنك حتى قول كذبة صغيرة. لأن ذلك سيضعك على الخط الحلزوني النازل - كما يقول دارث فادير، إلى الجانب المظلم. هناك طريقة واحدة يمكنها رفعك إلى الأعلى - الطريقة المتنورة - والتي تتطلب منك أن تكوني صادقة تماماً، منصفة تماماً. حتى عندما يكون الناس مؤذين وضارين، يجب أن يكون خيارك الوحيد هو الطريق الصاعد".

هزت ميشيل رأسها رافضة الإصغاء.

"عندما كنت طفلة صغيرة... "، قالت سام: "كنا أنا وإخوتي الأربعة نصنع طائرات ورقية من أشياء بسيطة".

واحدة أخرى من تشبيهات سام. فكرت ميشيل في نفسها.

يبدو أن سام لم تلاحظ". كنا نمضي معظم اليوم في صناعة إحدى هذه

ذلك منذ 25 سنة والنقود ما زالت تتدفق حتى الآن. وهكذا أصبحت تلك الغلطة التافهة التي ارتكبتها السكرتيرة هبة بمليون دولار منَّ الله تعالى أنعم بها على ستان وزوجته. بالمناسبة، اسم كتاب ستان هو إهداء خاص إلى المورمونيين. توجد الآن ستة مجلدات من الاقتباسات والقصص والأفكار صُمِّمت كلها لإثارة البهجة والدفء في القلب.

وأنت أيضاً يمكنك أن تحول خبرتك أو هوايتك أو شغفك إلى مورد متدفق من النقود يدوم طوال العمر. هناك كتاب داخلك. وهناك جمهور لهذا الكتاب. يمكن ابتكار مجموعة لا نهاية لها من المنتجات من نفس المعلومات. والدخل باقٍ. أنت تقدم المنتج مرة وهو يعطيك بالمقابل دخلاً قد يستمر عقوداً في بعض الأحيان.

أنت على بعد إعلان مبوب واحد من الثروة!



تخرَّج بوب في العام 1974 من جامعة بريغهام يونغ بدرجة أستاذ في إدارة الأعمال (MBA). كانت البلاد في تلك الأثناء تمر بفترة ركود كبير والوظائف كانت نادرة. أرسل سيرته الذاتي إلى 30 من أكبر الشركات في أميركا: جنرال فودس، جنرال إلكتريك، جنرال موتورز وتلقى 30 رسالة بالرفض. بدأ بوب ينفد من النقود ولم تكن هناك أي احتمالات بإيجاد وظيفة. لقد كان يائساً.

اهتم بوب بالاستثمار في مجال العقارات منذ أن قرأ كتاب وليام نيكرسون [illegible] 1 000 [illegible] 1 000 000 [illegible] العقارات خلال وقت فراغي. وبدلاً من أن يقصد أجراً ثابتاً (طالما أن أحداً لم يمنحه ذلك)، طلب من متعهد عقارات يملك عدة ملايين من الدولارات أن يضمه تحت جناحه ويعلمه القواعد والشروط الخاصة بذلك المجال. كان بوب عازباً في تلك الأثناء وكانت





الطائرات. بالنسبة للهيكل، كنا نقسم قطعاً طويلة ورقيقة من الخشب نأخذها من أعمدة السياج. أما الجسم، فقد كنا نستخدم لصنعه الأكياس الورقية البنية التي نضع فيها الخضراوات. فيما كنا نمزج الماء مع الطحين ليعمل عمل الصمغ ونمزق الجرائد القديمة لنصنع منها الذيل. وفي العصر عندما تبدأ النسائم بالهبوب، كنا نركض عبر الحقول بأسرع ما يمكننا..."

"هلا دخلت في صلب الموضوع رجاءً، " قالت ميشيل بصبر نافذ.

لم تعرها سام أي انتباه. "عندما كانت تلك الطائرة الورقية تمسك بالنسيم وتحلق في السماء ممتطية صهوة الريح، ياله من شعور رائع، ياله من شعور يبعث على الابتهاج وأنت تشدين بقوة على ذلك العود في يدك. ولكن الطائرة الورقية لا تطير بدون ريح. يا آنستي، في كل مرة تصادفين فيها مشكلة كنت تهرعين إلى هنا وكأنها نهاية العالم. المشاكل لا تجرك نحو الأسفل. إنها كالريح. لا يمكنك الطيران بدونها".

نظرت سام مباشرة في عيني ميشيل إلى أن خفضتهما. "قد تجعل الريح الطائرة الورقية ترتفع، ولكن من يحافظ عليها في السماء هو حقيقة أن هناك شخص على الأرض يملك يداً ثابتة. يجب أن تتمسكي بقيمك – استقامتك. إنها مرساتك. ما إن تفلتين قبضتك... حسناً، لن يمضي وقت طويل قبل أن ترتطم طائرتك بالأرض وتتهشم".

بدأت ميشيل تحس بالغضب. "سام، لقد فقدت زوجاً حتى الآن. إن فقدت طفليَ، لا أعتقد بأنني أريد الاستمرار بالحياة".

ردت سام عليها بذات الغضب. "لم أسمعك أبداً تقولين شيئاً بمثل هذه الأنانية من قبل!"

"هذا صحيح يا سام. لا أبالي بما تقولين. إذا اقتربت إلى هذا الحدّ ثم خسرتهما، سأريد الموت". جلست على الكراسي المنتفخة في مكتب [illegible] وجهها بين يديها.

أخذت سام نفساً عميقاً وجلست بجانبها. "أحد المرشدين الروحيين الذين أتبعهم كان يدعى باكمينستر فولر. لم ألتقِ به أبداً. ولكن أحد المعلّمين الذين

احتياجاته المادية في حدودها الدنيا. كان سيقوم بأي شيء يطلبه المتعهد منه. منح المتعهد عملاً لبوب. ومن عمله معه، استطاع بوب الحصول على أول ملكية له، وهي شقة صغيرة مزدوجة في بروفو، يوتا. وماذا كانت الدفعة النقدية؟ 1,500 دولار. كانت تلك الشقة كل ما كان يملكه بوب. أدى ذلك إلى مشتريات ناجحة أخرى وبضع إخفاقات معتبرة. خلال سنوات قليلة ومع بعض المناورات والتلاعب بالأرقام أصبح بوب مليونيراً "نظرياً".

قرر بوب أن يشارك أنظمته مع قلة من زملائه المقربين. تساءل إذا كان من أحد سيهتم فقام بإعلان مبوب في جريدته المحلية. عرض الإعلان أن يعلم "كيف تشتري عقاراً بواسطة القليل من أو بدون أي دفعة نقدية". في اليوم التالي لم يتوقف الهاتف عن الرنين. خلال أسابيع كان يكسب ما يقارب 10,000 دولار في اليوم في تجارة المعلومات. وخلال أشهر كان يسحب حوالى مليون دولار في الشهر. كان الأمر أشبه بالجنون!

بعد ذلك، منح بوب ترخيصاً باسمه وأفكاره إلى شركة وطنية تعقد حلقات دراسية وافقت على تدريب الناس كيف يستخدمون أنظمته مقابل عمولة جيدة على كل طالب تعلمه. كان للتوقيت مثالياً. خلال سنة، كبرت شيكات عمولته إلى ما بين 25,000 و50,000 دولار في الأسبوع! واستمر هذا الأمر مدة ست سنوات! لقد منح هذا المورد المستمر من الدخل بوب الوقت الكافي لكتابة كتابين حققا الرقم 1 في أفضل الكتب مبيعاً، *لا شيء نقداً وتكوين الثروة*. عندما انتهت عمولاته في العام 1985، أطلق بوب عملاً تدريبياً آخر أكسبه 1,000,000 دولار أيضاً من العديد من الزبائن المخلصين لأنفسهم.

إن مفهوم استثمار العقارات قديم قدم الهضاب، ولكن ما أضافه بوب تمثل باستعارة التقنيات القديمة وإعادة تغليفها تحت شعار جذاب واحد هو "لا شيء نقداً". في السنوات العشرين الماضية قام بوب بتسويق منتجات معلوماتية تقدر بحوالى 200,000,000 دولار. ما يزيد عن 200,000,000 دولار من فكرة بسيطة واحدة!

خلال حياته، فيما بينه وبين منافسيه المقلدين، استخرج ما يزيد عن المليار دولار من منجم عقارات لا شيء نقداً. لقد كانت فكرة بمليار دولار!

ما هي فكرتك التي تساوي مليار دولار؟

علموني درس على يده. كان رجلاً مذهلاً. إنه مبتكر القبة الجيوديسية. إنه لم يدرس أبداً أي دكتوراه، ولكنه حصل على ما يزيد عن 20 دكتوراه فخرية. كتب 40 كتاباً. وامتلك حوالى 500 براءة اختراع. كان عبقرياً".

نظرت ميشيل إلى سام. إلى أين ستصل بهذا الكلام.

"ولكنه كان فاشلاً تماماً، عندما كان شاباً - طُرد من جامعة هارفارد مرتين. تزوج من امرأة كانت تملك الكثير من النقود ولكنه بدده كله. عندما ماتت ابنته بين ذراعيه بسبب المرض، وقع فريسة الاكتئاب الذي دفعه للتفكير في الانتحار. كان واقفاً على شواطئ بحيرة ميتشيغان، عندما قرر السباحة حتى يفقد قواه ويغرق في البحيرة. وبينما هو واقف هناك، حصل له نوعاً من التجلّي. كما وصف الأمر لاحقاً، تراءى له بأن الله كان يخاطبه. حتى بعد 50 سنة من تلك الحادثة، كان يتذكر كل كلمة".

"ماذا حدث؟" سألت ميشيل وقد نسيت فجأة مشاكلها الخاصة.

"هذه هي الرسالة التي سمعها: 'باكي' - وكان هذا هو لقبه- 'أنت لست ملكاً لنفسك. أنت ملك للكون. يمكنك أن تكون متأكداً من أنك إذا كرست نفسك واهتمامك للمصلحة العليا للآخرين، فإن الكون سيقف إلى جانبك، دائماً وفقط في اللحظة الحاسمة.'

"رجع إلى المنزل ورفض التكلم لمدة سنتين. طوال سنتين لم يفعل شيئاً سوى التكلم والتأمل. بعد ذلك، أنفق الـ 50 سنة القادمة في نوبة من الإنتاج الإبداعي. سمى نفسه فأر الاختبار "ب". الحرف "ب" نسبة للقبه باكي. قرر فأر الاختبار أن يكرس نفسه لمساعدة العالم. كل الدخل الذي كسبه من اختراعاته وهبها مباشرة إلى المؤسسات الخيريّة. وازن شيكاته بحيث لا يبقى سنت واحد في حسابه المصرفي في نهاية كل شهر. كان يهب في بعض الشهور مليون دولار. وهكذا حتى آخر أيامه، لم يحتج إلى شيء أبداً. كان يعرف بأن الكون سيسانده، دائماً وفقط في اللحظة الحاسمة".

توقفت سام لبرهة. "ميشيل، لقد فعلت كل ما بوسعك. العمل، الصلاة، الحدس، التصدق. طبقت كل أشكال الرافعة التي علمتك إياها. هناك شيء واحد فقط لتفعليه".

كيف تكسب
مليون دولار في دقيقة واحدة



دقيقة واحدة. مليون دولار. إنه مبلغ كبير من النقود في فترة قصيرة جداً من الزمن. هناك أداة تجارية واحدة فقط في العالم سريعة بما يكفي لتوليد مثل هذا الدخل – الإنترنت. إذاً، لنستكشف كيف نحقق المستحيل.

الإنترنت هي ماكينة النقود الوحيدة التي تدوم 24 ساعة في اليوم. في كل الأوقات ستستمر النقود بالتدفق عليك – ومن كل أنحاء العالم.

كان دافيد، صديق بوب، أول من أراه كيف يكسب النقود من الإنترنت. عندما كان جالساً أمام الإنترنت في مكتب بوب، أرسل دافيد بريداً إلكترونياً إلى قائمة من 1,500 مشترك في رسالة دافيد الإخبارية الاختيارية. عرض دافيد أن يبيعهم واحداً من برامج بوب المسجلة على شرائط مقابل حسم 50 بالمائة. استغرق حصولهما على أول طلب 61 ثانية فقط. في الساعة التالية تلقوا حوالى 15 طلباً. كانت كلفة إرسال هذا البريد الإلكتروني صفراً. وكان بوب مذهولاً. همممم.

بدأ بوب يسأل نفسه أسئلة "ماذا لو؟" ماذا لو كان هناك 150,000 بريداً إلكترونياً بدلاً من 1,500؟ عندئذ سيدر هذا العمل ربحاً صافياً يقدر بآلاف الدولارات – لا تكاليف تسويق أو بريد أو طباعة. همممم.

أنشأ بوب موقعه الخاص ومجلته الخاصة على الإنترنت. وخلال بضع أشهر جمع ما يزيد عن 11,000 مشترك عن طريق البريد الإلكتروني. بعد [illegible] تخطيطه لبرنامج إعلاني تلفزيوني، طلب منه المنتجون أن يقدم شرحاً تلفزيونياً لتقنياته في كسب المال. فكر بدافيد وبرسائله الإلكترونية الـ 1,500. أخبر بوب المنتج بأنه يعتقد بإمكانية كسب 24,000 دولار في 24 ساعة فقط على الإنترنت.





رفعت ميشيل نظرها لتسمع معلّمتها.

"توقفي عن الشك، أيتها الفراشة".

اليوم الأخير:
ساعتان...

تتغير حياتنا بشكل ضئيل، يوماً بيوم. زواج ينهار، درجة جامعية تُكتسب، أولاد ينتقلون من الطفولة إلى المراهقة.

ولكن، في بعض الأحيان، تتغير حياتنا في لحظة واحدة. حادث سيارة، ميراث غير متوقع، طرد من العمل.

زواج ميشيل، موت زوجها واللحظة التي أمر فيها القاضي بمنح الوصاية المؤقتة إلى عائلة زوجها تبيَّن بأنها نقاط تحول من الكون.

وحملت الدقائق القليلة التالية معها تغيراً مفاجئاً. كانت ميشيل وجيريمي لوحدهما في غرفة الاجتماع. أما الآخرون، حتى سام، فقد قرروا بأن وجودهم لن يضيف شيئاً إلا المزيد من الضغط، رغم أنهم كانوا ينتظرون بفارغ الصبر أي خبر عن النتائج.

كانت سام محقة، كالعادة. ليس فقط بخصوص الضغط الذي يمكن أن يولده مراقبة معلّمتها لنصرها أو انهيارها وإنما بخصوص استخدام حدسها أيضاً. في وقت باكر من ذلك الصباح أخبرتها سام بأنها كانت بحاجة للبقاء منفتحة ولدوزنة نفسها إلى أي مكان يمكن أن تقودها إليه الشبكة اللامتناهية. بهذه الطريقة قد تحصل على النتائج التي تريدها، ولكن عند طريق عمودي على الطريق الذي توقعت أن تسلكه.

من المؤكد أن ميشيل ستكون امرأة ثرية من **"الدب الذي يجمعنا دائماً"** في [illegible] ومن المرجح بأنها كانت ستجمع ثروة صغيرة من العقارات، نظراً للخبرة السريعة التي اكتسبتها وشبكة علاقاتها المتنامية. في وقت مبكر من هذا الصباح، وضعت في جيبها شيكاً بـ 550,000 دولار بعد إنهاء صفقة المبنى السكني.

صوّر المنتج بوب وهو جالس على الكمبيوتر يرسل بريداً إلكترونياً إلى مشتركيه الـ 11,516. وبعد 24 ساعة كان بوب قد تلقى طلبات بـ 94,532.44 دولار نقداً – معظمها تقريباً ربح صافٍ. مرة ثانية كان بوب مذهولاً. هممممم.

ثم جاء هذا الكتاب – مليونير في دقيقة واحدة. نحن كنا نعرف مسبقاً بأن العرض الصحيح على المشتركين المناسبين يمكن أن ينتج ربحاً ضخماً في 24 ساعة – ولكن هل يمكننا كسب مليون دولار في دقيقة واحدة؟ فقط إذا كنا نملك القدرة على الوصول إلى عدد ضخم من العناوين الإلكترونية الحقيقية – على الأقل مليون. إليك كيف توصل مارك إلى هذه الحالة: إن كتابه حساء الدجاج من أجل الروح يوزع 800,000 قصة عن حساء الدجاج في اليوم إلى قائمة المشتركين عنده. عندما جُمعت قائمتينا معاً فاق عدد العناوين الإلكترونية مليون عنواناً.

"ماذا لو" أرسلنا مليون رسالة الكترونية مع عرض لا يمكن مقاومته لطرد بريدي من المعلومات يساوي 100 دولار يُسلَّم بواسطة الإنترنت – طرد بريدي يحوي تقارير خاصة رقمية، أجهزة صوتية وسمعية، كتب صوتية رقمية – مع ضمانة قوية بإعادة النقود؟ "ماذا لو" تمكنا من حمل 1 بالمائة من هؤلاء الناس على الاستجابة فوراً – أي 10,000 طلب ضرب 100 دولار. هاي، إنه مليون دولار!

"ماذا لو" عرضنا 1,000 حلقة بحث عن المليونير في دقيقة واحدة. إننا بحاجة فقط إلى واحد على عشرة من الـ 1 بالمائة من الاستجابات حتى نحصل على 1,000 شخص. هممم.

الآن أصبح الأمر ممتعاً. لنلعب "ماذا لو" مرة أخرى. "ماذا لو" ظهرنا في برنامج تلفزيوني وطني – أوبرا، لاري كينغ، صباح الخير يا أميركا، 20/20– وعرضنا بتقديم شرح حول كيفية كسب مليون دولار في دقيقة واحدة؟ "ماذا لو" وافقنا على وهب المليون بأكمله إلى المؤسسة الخيريّة المفضلة لمضيف البرنامج؟ هممم.

ماذا لو لم نقم ببرنامج واحد فقط، وإنما بكل البرامج؟ هممم.

[illegible] حتماً!

كما قلنا في بداية هذا الكتاب، في كل 60 ثانية، شخص ما في أميركا الشمالية يصبح مليونيراً. نرجو أن نكون قد ألهمناك لكي تصبح مليونيراً متنوراً بأسرع وقت ممكن، سواء حققت ذلك في ستين سنة أو ستين ثانية. حظاً سعيداً.





ولكن، مع ذلك، ما زال ينقصها 450,000 دولار.

لم تعتمد على أنشطة جيريمي على الإنترنت في أن تزودها بالمبلغ الكبير الباقي. معظم خططه كانت تبدو بأنها تتسم بالمبالغة إلى حدٍّ ما. مشاكله مع سمر لم تكن تبشر بالخير، ولهذا انهار الموقع على الإنترنت.

ولكن، الآن، تبين بأن مستقبلها بالكامل يتمركز حول بضع نقرات من فأرة موصولة بجهاز كمبيوتر.

أكد لها جيريمي بأن كل شيء سيكون على ما يرام. خلال الـ 21 يوماً الماضية، كان هو وسمر يعملان بكل نشاط على مدار الساعة من أجل إعداد أنظمة لبيع "تدريب المليونير المتنور" في الوقت المحدد.

قال جيريمي، الذي أعلن عن نفسه بأنه خبير في الكمبيوتر، بأنه تعلم عن الكمبيوتر بقدر ما تعلمت ميشيل في مجال الألعاب والعقارات. كما تعلم درساً في التواضع أيضاً. لقد حفظ نسخاً احتياطية لكل المعلومات الآن، ولديه أربع أو خمس مخدمات جاهزة للاستخدام في حال حدوث فشل في النظام. هو وسمر يحرزان بعض التقدم الآن. لقد وجدت دورها في التعامل وجهاً لوجه مع الناس، بعيداً عن البايت والميغابايت، والتعويض عن الشخصية الفظة التي يتميز بها جيريمي في بعض الأحيان.

سُمِّيت شيفرة المشروع بعملية السمكة الجائعة، وحُدِّد يوم السمكة الجائعة – اليوم الذي سيبيعون فيه "تدريب المليونير المنور" – في الساعة 10 صباحاً من اليوم الذي يصادف 6 كانون الأول. وكانت ميشيل قد ضغطت على جيريمي كي يحدده على الأقل قبل يوم واحد ولكن مع المشاكل العديدة التي صادفتهم تبين بأن ذلك كان مستحيلاً. وهكذا، الآن وقبل ساعتين من الموعد النهائي كان الفريق يواجه توقيتاً دقيقاً بقدر دقة إطلاق أحد صواريخ إدارة الفضاء الأميركية ناسا.

تفحص جيريمي أنظمتهم أكثر من مرة. شركات بطاقات الاعتماد كانت جاهزة. لقد تفاوض جيريمي مع شركائه على [illegible] الأول من الأرباح، مقابل عمولة إجمالية أعلى. قد يخفض هذا الجزء من الصفقة الزمن الذي سيستغرقونه لتحطيم حاجز المليون دولار إلى حدٍّ كبير. وهم يعنون بـ "إلى حدٍّ كبير"، نصف ساعة فقط.

مراجعة بدقيقة واحدة للتسويق

1. **هناك العديد من الأفكار ألتي تساوي مليون دولار تطوف حولك كل يوم.** كل ما عليك فعله هو التعرف عليها والعمل بها.
2. **اكتشف أي النماذج الأساسية العشرة للعمل المقاول تناسبك وتناسب ظروفك.** هل تريد أن تبيع إلى الزبائن أو إلى التجار أو إلى الوكالات الحكومية أو المؤسسات الخيريّة؟
3. **ابتكر خطتك الخاصة للتسويق في دقيقة واحدة.** راجع خطتك لدقيقة واحدة يومياً، فذلك سيضعك على قمة 99 بالمائة من كل المشاريع التجارية.
4. **استخدم المراحل الأساسية الثلاث للنجاح التسويقي:**

   الخطوة الأولى: ابحث عن المدمنين الإيجابيين.

   الخطوة الثانية: اجعل إعلاناتك مسببة للإدمان.

   الخطوة الثالثة: ارفع جهودك مع شركاء ذوي صلات عمل واسعة.
5. **استخدم استراتيجيات التسويق المضاد.** اجتنب زبائنك المثاليين عن طريق التركيز بشكل خاص على جذب الـ 20 بالمائة من زبائنك الذين يعطونك 80 بالمائة من أرباحك.
6. **كن مقاول معلومات.** تعلّم أن تسوّق منتجات معلوماتية حيث يصل هامش الربح فيها إلى 95 بالمائة.
7. **اكسب مليون دولار في دقيقة واحدة على الإنترنت.** المعلومات الرقمية يمكن تسويقها وبيعها 24 ساعة في اليوم على الإنترنت.

حرك جيريمي كرسيه المدولب وفرك يديه ببعضهما البعض. ثم بدأ بطقطقة أصابعه وكأنه يملك كل الوقت في العالم. "جيريمي، آسفة"، انفجرت ميشيل، "ولكنني عصبية المزاج سلفاً..."

"اهدئي يا ميشيل. نحن نملك بضع دقائق قبل الساعة العاشرة وحدسي يقول لي إننا سنكون بألف خير".

"هل تظن ذلك حقاً؟" نظرت ميشيل بقلق إلى الكمبيوتر.

"هاي، لقد تعلمت ذلك منك ومن سام. أعني الوثوق في هذا". ربت على صدره.

"كنت آمل فقط بأن لا تكون الأمور قريبة إلى هذا الحدّ". نظرت إلى ساعتها الرقمية. "خلال أقل من ساعتين ينبغي أن أكون في منزل أهل زوجي السابقين بحقيبة مليئة بمليون دولار نقداً وأنا لا أملك الآن سوى أكثر من 500,000 بقليل".

سيذهب بريد جيريمي الإلكتروني إلى 100,000 شخص – الأشخاص الذين أرسلوا طلبات للحصول على الكتاب الإلكتروني، المال يحبكم، مجاناً. بحسب جيريمي، إذا كان 1 بالمائة فقط من هؤلاء الناس مستعدون لدفع 1,000 دولار مقابل حصولهم على حلقة دراسية مع سام في عطلة نهاية الأسبوع، فسيملك النسور المتنورون ما يكفي من المال لتوفيره. وربما سيختار أحد زبائنهم برنامجاً تدريبياً لمدة عام كامل، أي مقابل 5,000 دولار، وهذا سيولد دخلاً أكبر بالطبع. ومن المحتمل أن يوقع العديد منهم على التدريب السنوي بعد حلقتهم الدراسية مع سام في عطلة نهاية الأسبوع، ولكن هذا الدخل سيأتي لاحقاً.

الآن يبدو جيريمي بأنه متردد قليلاً.

"ماذا تنتظر؟" سألت ميشيل.

طقطق جيريمي أصابعه ثانية. وزم شفتيه. "يوجد شيء كنت أود إخبارك به".

نظرت ميشيل إليه بحدة.

حرك جيرمي كرسيه أكثر وكأنه يحاول تجنبها. "اسمي ليس جيريمي كافالييري. إنه جيريمي ستويفيسانت. كنت ممثلاً عاطلاً عن العمل إلى أن استخدمني حموك لمراقبتك".

خاتمة

المال: التابو الأخير!

لم يعد هناك من شيء مقدس تقريباً. ولكن المال هو المحرَّم الأخير. يظهر الناس على البرامج الحوارية الرئيسية ويتفاخرون بأشد الانحرافات الجنسية شذوذاً، ولكن عندما يسألهم المضيف عن مقدار ما يكسبونه من النقود، فإنهم يصمتون وكأنه من أقذر الأسرار على الإطلاق.

لماذا يصبح الناس عصبيين جداً إذا ما تعلّق الأمر بالمال؟ حان الوقت لكي نخرج من الخزانة ونتقبل بكل ارتياح فكرة الرفاهية. لقد تكلم راسل كونويل عن هذا الأمر منذ ما يزيد عن مائة عام. قال راسل:

> "أقول إنه ينبغي عليكم أن تصبحوا أثرياء، بل هو واجب عليكم". العديد من أخوتي الأتقياء يقولون لي، "هل تقضي وقتك، في التجول في أنحاء البلدة ونصح الناس بأن يصبحوا أثرياء، بأن يحصلوا على المال؟" "نعم، بالتأكيد هذا ما أفعله".
>
> إنهم يقولون، "أليس ذلك فظيعاً! لم لا تعلّم الناس الحقيقة بدلاً من تعليمهم كيف يكسبون المال؟" لأن كسب المال بشكل شريف يساوي تعليم الحقيقة. هذا هو السبب. لربما يكون الناس الذين يبحثون عن الثروة هم من أشرف الناس الذين يمكن أن تجدهم في المجتمع.
>
> "أوه"، ولكن أحد الشباب قال في هذه الليلة، "يقال لي منذ أن وُلدت بأن الرجل الذي يملك المال هو غير شريف وغير صادق ووضيع ويستحق الازدراء". يا صديقي، هذا هو سبب عدم امتلاكك أي شيء، لأنك تملك هذه الفكرة عن الناس. إن أساس إيمانك كله خاطئ. دعني أقول هنا بوضوح... ثمانية وتسعون بالمائة من أغنياء أميركا (رجالاً ونساء) شرفاء. ولهذا السبب هم أثرياء. لذلك هم مؤتمنون على المال. ولذلك هم يقومون بمشاريع تجارية كبيرة ويجدون الكثير من الناس للعمل معهم.
>
> شاب آخر قال، "أنا أسمع أحياناً عن الناس يجمعون [illegible] غير شريفة". "نعم، لابد أنك سمعت هذا الكلام، وهذا ما سمعته أنا أيضاً. ولكنهم نادرون جداً في الحقيقة ولهذا السبب تجد أن الصحف تتكلم عنهم طوال الوقت حتى اعتقدت بأن كل الأغنياء الآخرين يصبحون أثرياء بطرق غير شريفة.




وضعت ميشيل يدها على فمها. "ولكنك تبدو فعلاً..."

"إيطالياً؟ أمي كانت إيطالية. اسم عائلتها هو كافالييري. وكل ما تبقى من خلفيتي الاجتماعية والثقافية، اختلقته أنا".

نظرت ميشيل إلى الكمبيوتر. هل تدفعه جانباً وتبعث الرسائل الإلكترونية بنفسها؟ لم تكن تعرف كيف أعد هذه الرسائل. قد تنقر على أيقونة ستنقذ - أو تدمر آخر أمل لها برؤية ولديها. أنا كالأم التي احتُجز ابنها تحت السيارة. أنا قوية بما يكفي لرفعها، ولكنني لا أعرف أين هي السيارة.

ساعة واحد و58 دقيقة...

الساعة 10:02 صباحاً.

تابع جيريمي التأرجح في كرسيه، فيما كان قلب ميشيل يدق في أذنيها كأنه فرقة كاملة من الطبول. "أنا آسف، ميشيل، ولكن ألم تتساءلي مرة لماذا يكون فاشل مثلي متلهفاً جداً للانضمام لفريقكم والعمل بجد معه؟

"في الشهر الأول، نقلت كل حركة من حركاتك إلى إريكسن. يجب أن تكوني فخورة تماماً بأول صفقتين أجريتهما، لأنك كنت ستحصلين على أكثر من ذلك لو لم يعمل إريكسن من خلف الكواليس لإبعاد أكبر عدد ممكن من الناس عنك". أدار جيريمي كرسيه ليواجه ميشيل مباشرة.

"حتى في ذلك الوقت، كنت أشعر بإثارة كبيرة بما كنا نقوم به. كنت أراقب كيف كنت تحولين حياتك تماماً. لقد خاطرت بكل شيء. لقد فعلت أشياء في ثلاثة أشهر، قلة من الناس يمكن أن يقوموا بها في عمر بأكمله. وأنا رأيت كيف كنت تقومين بذلك - بالإصغاء إلى معلّمتك، بتكريس نفسك للآخرين. مثل تلك المرأة العجوز التي ساعدتها - ماذا كان اسمها، جاسكو؟- رأيتك تقدمينها على أرباحك رغم انك كنت بحاجة ماسة لتلك الأرباح. رأيت كيف كنت تتصدقين منذ البداية، رغم أن بإمكانك القول بسهولة، 'سأفعل ذلك لاحقاً.'

"لقد عشت فوق الحافة. عشت انطلاقاً من الإيمان. الكون كان يساندك. كنت في المرحلة التي تدعوها سام السبق الإيجابي. كان نجمك يرتفع. ونجمي أنا،

مليونير في دقيقة واحدة

يا صديقي، خذني... إلى ضواحي فيلادلفيا، وعرّفني على الأشخاص الذين يملكون بيوتهم حول هذه المدينة العظيمة، تلك المنازل الجميلة الفاتنة بحدائقها وزهورها، وأنا سأعرّفك على أفضل الناس من ناحية الأخلاق وحب العمل في مدينتنا... إنهم بامتلاكهم منازلهم أصبحوا أكثر احتراماً وشرفاً ونقاء وإخلاصاً واهتماماً ومنفعة اقتصادية.

نحن نعظ ضد الرغبة في الامتلاك... من على منبر الوعظ... ونستخدم المصطلحات... "المال القذر" بإفراط بحيث فهم البعض... بأنه من الخطر على أي إنسان أن يمتلك نقوداً. المال قوة، وأنتم ينبغي عليكم أن تكونوا طموحين بشكل متعقل حتى تمتلكوه. قلت ينبغي لأنكم ستكونون أكثر فائدة معه مما ستكونون بدونه. المال هو الذي طبع الكتب الدينية، المال هو الذي بنى المعابد، المال هو الذي أرسل الدعاة، وهو الذي يدفع أجور الموظفين الخيريين. ولهذا السبب أقول، ينبغي عليكم أن تملكوا المال. إذا كان بإمكانكم أن تصلوا إلى الثروة... فمن واجبكم أن تفعلوا ذلك. إنه لخطأ فظيع يرتكبه أولئك الأناس الورعين أن يعتقدوا بأنكم يجب أن تكونوا فقراء إلى حدّ بعيد حتى تكونوا ورعين.

راسل كونويل، أراضي الألماس





حسناً... كنت أجد صعوبة أكبر في كل مرة أنظر فيها إلى نفسي في المرآة".

ما زالت ميشيل غير مصدقة لما تسمع.

عدّل جيريمي جلسته في كرسيه. "بقيت ألعب على الطرفين. إلى أن تكلمت سام عندما كنا كلنا معاً عن السبق السلبي. فجأة وجدت بأن كل الأشياء السيئة التي حدثت في حياتي، كانت أشياء أحدثتها أنا بنفسي. لم يكن الناس أو الحظ العاثر هم الذين يضطهدونني. أنا من كنت أضطهد نفسي".

أغمضت ميشيل عينيها. اعتقدت بأنها كانت تسمع ساعة يدها وهي تدق. ساعات اليد التي تعمل بواسطة البطارية لا تدق.

"هذه هي القصة الحقيقية"، أنهى جيريمي حديثه. "ماذا يقول حدسك عني الآن؟" ابتسم لها بخبث، ابتسامة كانت مألوفة بالنسبة إليها ولكنها الآن باتت تحمل معنىً جديداً.

أخذت ميشيل نفساً عميقاً وبطيئاً. لم تتكلم لعدة لحظات. ثم فجأة عرفت بماذا تجيب. "أعتقد..." قالت، والابتسامة تتسع ببطء فوق وجهها "... أن حدسي الأولي كان صحيحاً".

"كنت آمل بأن تقولي ذلك. منذ حوالى 30 يوماً بدأت أزود إريكسن بمعلومات خاطئة. أريدك أن تعرفي... قبل أن أرسل هذا البريد الإلكتروني... بأنك غيرتني وحولتني إلى طريقك – الطريق المتنور. بعد الانتهاء من هذا الأمر، أريد أن أنضم إلى شركتك".

رفع جيريمي يده. لم تأخذها ميشيل على الفور. إن كان حدساً أم لا، لقد خان ثقتها الأولية. ماذا كانت ستفعل سام؟

صافحت يده. "أهلاً بك إلى نسور المليونير... سيد ستويفيسانت؟"

"دعينا نبقى على كافاليري". أمسك بيدها للحظة أخرى. "حسناً، حان وقت العرض".

[illegible] كانت هي وجيريمي قد ضبطا ساعتيهما على الوقت الصحيح. إنها تضع معصمها أمام وجهها الآن. رغم ما حدث بينهما، إلا أنها أحست برعشة تغمر جسدها. كان جيريمي يجلس بهدوء، وكرسيه ما زال مائلاً إلى الوراء.

لا مزيد من الأعذار

عدم الثقة بالذات تغرق أحلامك. التردد يبقيك حبيساً. الارتياب يبعد نجاحك. لربما تتساءل: "ماذا يعتقدون؟ أنا لا أملك شهادة علمية أو جامعية. أنا لا أملك المؤهلات. أنا لا أملك الخبرة أو أوراق الاعتماد".

نقدم لك قائمة بأسماء المليارديرات والمليونيرات الذين لم يتخرجوا من جامعة على الإطلاق. إنهم لم يسمحوا لافتقارهم للشهادات الجامعية بأن يعيقهم.

بيل غايتس: مايكروسوفت.

بول ألين: مايكروسوفت.

مايكل ديل: ديل كمبيوتر.

لاري إليسون: أوراكل.

جاي فان أندل: آمواي.

ريتشارد ديفوس: آمواي.

ستيف جوبس: آبل كمبيوتر.

توماس موناغان: دومينوس بيتزا.

جيم جانارد: نظارات أوكلاي الشمسية.

بيتر جينينغس: محطة ABC للأخبار.

والتر كرونكايت: محطة ABC للأخبار.

هاري ترومان: رئيس الولايات المتحدة.

ديبرا فيلدس: حلويات السيدة فيلدس.

ستيفين سبيلبيرغ: مخرج سينمائي.

رالف لورين: مصمم ازياء.

روزي أودونيل: ممثلة/مضيفة برنامج حواري.

تيد ترنر: شبكات ترنر.





"عشرة"، بدأت ميشيل العد. "تسعة، ثمانية، سبعة..."

هل سينقر على الزر الصحيح؟ هل سينقر الزر أساساً؟

"...ثلاثة، اثنان..."

"واحد!"

لمس جيريمي الفأرة. نقل السهم إلى الجهة اليسرى من الشاشة ونقر على زر رمادي كُتب عليه أرسل.

ظهر مربع حوار في منتصف الشاشة. كان يحصي الرسائل الإلكترونية التي تُرسل في تلك اللحظة: 5,000، 10,000، 15,000، 20,000، 25,000... هل ستذهب هذه الرسائل إلى الأمكنة الصحيحة؟ هل هناك أناس في النهاية الأخرى ينتظرون إجابات على تحدياتهم الخاصة في الحياة؟ لم تكن تعرف. سلمت أمرها للكون.

جلسا صامتين خلال الدقائق الخمس التالية. ثم أصدر الكمبيوتر صوتاً. كان أول طلب قد وصل. إنها أول 1,000. هل سيكون هناك المزيد؟

جلست ميشيل وجيريمي كالمنومين مغناطيسياً أمام الكمبيوتر يراقبان عدد الردود وهي تتراكم في "صندوق بريدهم الوارد" - كل رسالة إلكترونية قادمة كانت تساوي على الأقل ألف دولار: 11...27... 42... 55... 87... 92... 123...

7 دقائق...

قبل أسبوع، بمساعدة من سام، قامت ميشيل بإجراء الترتيبات اللازمة مع مصرفها للحصول على مليون دولار نقداً في ذلك الصباح، ووافقوا على تأمين هذا المبلغ - إذا كانت تملك هذا القدر من النقود في حسابها. وهي تملكه الآن. بعد أن طلب الزبائن الحلقات الدراسية، سحب الثمن من بطاقات اعتمادهم ومن ثم وُضع في حسابها الخاص في البنك.

أحضرت ميشيل حقيبتها الخاصة وساعدها اثنان من أمناء الصناديق بالإضافة إلى موظف آخر في ملئها برزم من أوراق الـ 100 دولار - مائة رزمة بمائة ورقة. امتلأت الحقيبة البنية بالنقود - وهي امتلأت بالسرور.

واين هوزينغا: بلوكبستر فيديو.

وهنا قائمة بمؤلفين ناجحين إلى حدٍّ كبير ممن نشروا بأنفسهم أول كتاب مهمّ لهم. إنهم لم يسمحوا لافتقارهم إلى الناشر التقليدي بأن يعيقهم.

توم بيترز: البحث عن التفوق.

جون غريشام: وقت مناسب للقتل.

جايمس ريدفيلد: الوحي الإلهي.

ريتشارد بول إيفانز: صندوق عيد الميلاد.

كين بلانشارد وسبنسر جونسون: مدير في دقيقة واحدة.

ناشرون ذاتيون آخرون:

وليام بلايك	**إدغار رايس بوروز**	**ديباك تشوبرا**
إي. إي. كومينغس	**بنجامين فرانكلين**	**زاين غراي**
جايمس جويس	**روديارد كيبلينغ**	**دي. إتش. لورينس**
توماس باين	**إدغار ألان بو**	**جورج برنارد شو**
كارل ساندبرغ	**جيترود ستاين**	**هنري دافيد ثورو**
مارك توين	**والت ويتمان**	**فيرجينيا وولف.**

الشهادة الوحيدة المهمة هي الفكرة التي تساوي مليون دولار. والمؤهل الوحيد المطلوب هو الرغبة الجارفة. وورقة الاعتماد الوحيدة المطلوبة هي الأداء الجريء. وكل ماعدا ذلك يمكن استعارته أو شراؤه. يمكنك استئجار أشخاص يحملون شهادات جامعية متعددة. يمكنك شراء الخبرة من المعلّمين والمستشارين. يمكنك تكوين فريق من أناس يمتلكون كل المال والخبرة والمهارات التي تفتقد إليها.

كل هؤلاء الأشخاص ينتظرون شخصاً ما يقول، اتبعوني. هذا هو الطريق.




أقلت سام بسيارتها ميشيل وجيريمي، الذي كان يجلس في المقعد الخلفي. توقفوا خارج البوابة الخارجية للمنزل. كانت ميشيل، التي فضلت أن تمشي إلى الباب الأمامي بدلاً من إيصالها بسيارة سام، تمسك بحقيبتها وهي في حضنها. "ليست ثقيلة كما كنت أظن"، قالت ذلك بسرور وهي تخرج من السيارة.

خرج جيريمي في نفس الوقت، وفقاً للخطة، فيما بقيت سام في الخارج. "ليباركما الله يا ولديّ"، قالت سام.

لم تستطع ميشيل أن تتكلم، ولكنها كانت واثقة من أن سام تعرف بماذا تشعر. لم أكن لأصل إلى هنا بدونك.

بعد أن فتحت إستيلا لهما الباب، ارتقت ميشيل وجيريمي الممر الموصل إلى المنزل. عند الباب، حيتهما إستيلا بدفء يدعو للاستغراب وقادتهما إلى المكتبة. عندما كان يمشيان كانت سام تنظر إلى ساعتها كل ثانيتين. ما زال أمامهما دقيقتين فقط. هل يمكن أن يحدث أي خطب بعد الآن؟

دقيقة واحدة

كان أنتوني في انتظارهما، مع نتالي، التي كانت تلبس بنطلوناً وسترةً طويلة من قماش الشنتونغ، إلى جانبه. عرفت ميشيل لماذا كان يبدو معتداً جداً ولماذا رمق جيريمي بتلك النظرة. بعد أن حققت الطلبات على "تدريب المليونير المتنور" آمالهم، أجرى جيريمي اتصالاً أخيراً مع أنتوني، وأخبره بأن ميشيل ستظهر في الموعد المحدد، وتريه الـ 500,000 دولار التي استطاعت جمعها، وترجوه كي يمدد لها.

"أعلم مسبقاً ما ستطلبين، يا ميشيل"، قال أنتوني عند دخولها الغرفة، "والجواب هو لا".

بدأت ساعة يد جيريمي تصدر صوت منبهها. إنه منتصف الظهر.

[illegible] بسرعه على الأرقام المناسبة في لوحة الأرقام ثم فتحت الحقيبة. أدارتها كي تصبح في مواجهة آل إريكسن، حتى يريان أوراق المائة دولار المكدسة بداخلها. "هاهو مليوني. يمكنك أن تعده".

الاستعداد لدفع الثمن

نود أن نختتم بقصة حقيقية بلسان مقاول يدعى جون ماكورماك وجد معلّماً - ومليونيراً متنوراً حقيقياً - في مجمع تجاري محلي:

عندما كنا أنا وزوجتي، ماريان، نؤسس صالون الحلاقة والتزيين الخاص بنا في المجمع التجاري جرينسبوينت منذ 13 سنة، كان يتردد علينا كل يوم رجل فيتنامي ليبيعنا الكعك المحلى. بالكاد كان هذا الرجل يتكلم الإنكليزية ولكنه كان ودوداً، ومن خلال الابتسامات ولغة الإشارات استطعنا التعرف إلى بعضنا. كان اسمه لي فان فو.

أثناء النهار كان لي يعمل في مخبز وفي الليل كان وزوجته يستمعان إلى الأشرطة المسجلة لتعلم الإنكليزية. علمت فيما بعد بأنهما كانا ينامان على أكياس مليئة بنشارة الخشب على الأرض في الغرفة الخلفية للمخبز.

في فيتنام كانت عائلة لي فان فو من أكثر العائلات ثراء في جنوب شرق آسيا. كانوا يملكون ما يقارب ثلث فيتنام الشمالية إضافة إلى ممتلكات ضخمة في القطاع الصناعي والعقارات. بعد قتل والده بطريقة وحشية، انتقل لي مع أمه إلى فيتنام الجنوبية حيث دخل المدرسة وأصبح في نهاية الأمر محامياً.

نجح لي في عمله، كما فعل أبوه من قبله. لقد وجد فرصة في بناء المنازل وذلك لمواكبة الوجود الأمريكي المتزايد في فيتنام الجنوبية وسرعان ما أصبح واحداً من أكثر البنّائين نجاحاً في البلاد. بعد ذلك، أثناء رحلة إلى الشمال، قُبض عليه من قبل السلطات الفيتنامية الشمالية ورُمي في السجن لمدة ثلاثة أعوام. نجح لي في الهرب من السجن بعد قتله خمسة جنود وعاد أدراجه إلى فيتنام الجنوبية حيث قُبض عليه ثانية. افترضت الحكومة الفيتنامية الجنوبية بأنه كان جاسوساً من الشمال.

بعد قضاء فترة في السجن خرج لي وأطلق شركة للصيد أصبحت في نهاية المطاف أكبر شركة تعليب في فيتنام الجنوبية.





"كيف... كيف فعلت ذلك؟" كان أنتوني مصدوماً أكثر منه غاضباً في تلك اللحظة. "انتظري... لا بد أنها مزيفة". نهض من مقعده وبدأ ينبش بين النقود. عضت نتالي على زاوية شفتها.

"هل كلها موجودة هنا؟" سألت ميشيل وهي تنحني فوق الحقيبة.

"كلها هنا"، أجابت ميشيل بحدة.

رمى أنتوني رزمة من أوراق النقود داخل الحقيبة وأغلقها بقوة، ثم حدق في جيريمي، "لقد خنتني!"

هز جيريمي كتفيه ونظر إلى السقف. "سأعتبر ذلك مديحاً. ولكن في هذه اللحظة، سيد إريكسن، لا أعتقد بأنك تملك ما تفعله سوى إعطاء هذه الأم الشابة ولديها". سحب من تحت ذراعه نسخة عن العقد الذي وقعته ميشيل مع حميها منذ 90 يوماً.

قبل أن يجيب أحد على ذلك، سُمع صوت زعيق، أجمل زعيق سمعته ميشيل في حياتها. لم تستطع منع نفسها من الزعيق أيضاً.

كان نيكي وحنة يركضان مندفعين إلى داخل الغرفة، وإستيلا وراءهما.

"مامي!"

"مامي!"

أمسك الطفلان بميشيل بشدة وكأنهما كانا يحاولان منعها من الرحيل. عانقتهما ودفنت رأسها في شعرهما وبكت بحرقة.

"كنا وراء الباب"، قالت إستيلا.

ثم أتى صوت إريكسن، بارداً كالشتاء. "اخرجوا من بيتي. كلكم".

ثم قالت نتالي مظهرة عاطفة تدعو للاستغراب. "أيها الأولاد، هل تريدون تركنا حقاً؟"

"أنا آسف يا جدتي"، قال نيكي بتذبذب. [illegible] رأسها دلالة على الموافقة ولكنها تشبثت بميشيل أكثر.

تركت ميشيل مهمة إعادة جمع النقود وحمل الحقيبة إلى جيريمي. بالكاد التفتت لتقول وداعاً لحمويها، فرأت بأنهما كانا متجمدين في مكانيهما. لقد كانت

عندما عرف بأن القوات الأميركية وموظفي السفارة على وشك الانسحاب من بلاده، قام باتخاذ قرار سيغير من حياته بأكملها.

أخذ كل الذهب الذي كان يملكه ووضعه على متن واحدة من سفن الصيد التي يمتلكها وأبحر مع زوجته إلى السفن الأميركية في الميناء. بعد ذلك، قايض لي كل ثروته مقابل تأمين رحلة آمنة إلى الفيليبين حيث أُخذ هو وزوجته إلى مخيم للاجئين.

بعد نجاحه بالحصول على مقابلة مع الرئيس الفليبيني، أقنعه لي بتحويل إحدى سفنه لتكون صالحة للصيد وبذلك عاد لي إلى العمل ثانية. قبل مغادرته الفيليبين بعد سنتين من ذلك الوقت متجهاً إلى أميركا (حلمه الأخير)، كان لي شخصية أساسية في المساعدة بتطوير صناعة الصيد في الفيليبين.

وفي الطريق إلى أميركا، أصبح لي مضطرباً ومكتئباً من فكرة البدء من جديد بدون أي شيء، حتى أن زوجته تقول إنها وجدته مرة بجانب درابزون السفينة على وشك القفز من على متنها.

"لي"، قالت له، "إذا قفزت فماذا سيحصل لي؟ لقد كنا معاً منذ فترة طويلة وخضنا الكثير من الصعاب معاً. يمكننا القيام بذلك معاً". كان ذلك كل التشجيع الذي يحتاجه لي فان فو.

عندما وصلا إلى هيوستن في العام 1972، كانا مفلسين تماماً ولا يتكلمان الإنكليزية. سكن لي وزوجته في الغرفة الخلفية من مخبز ابن عمه الكائن في المجمع التجاري جرينسبوينت، كما يقتضي العرف في فيتنام حيث تعتني العائلة بأفرادها. ونحن كنا نبني صالوننا على بعد عدة مئات من الأقدام فقط.

والآن، كما يقولان، هاهو المغزى من هذه القصة: عرض ابن عمه عليهما بأن يعملا في المخبز. بعد الضرائب، كان لي يحصل على 175 دولار في الأسبوع وزوجته على 125. كان دخلهما السنوي يبلغ 15,000 دولار. علاوة على ذلك، عرض ابن عمه بأن يبيعهما المخبز حالما يستطيعان دفع 30,000 دولار نقداً، والباقي مقابل كمبيالة بـــ 90,000 دولار.

إليك ما فعله لي وزوجته: حتى مع دخل أسبوعي قدره 300 دولار، قرر





منشغلة بإمساك يدي طفليها أو التربيت على ظهريهما أو العبث بشعرهما. كانت متلهفة للمسهما، ومن الواضح بأنهما كانا أيضاً يشعران بذات الشعور. كانت ميشيل مستغربة لأنها لم تتمكن من التحدث إليهما كثيراً - كم كبرتما، كيف هي المدرسة معكما، من هم أصدقاءكما الجدد. كانت تعرف بأنه سيكون هناك متسع من الوقت لأحاديث أكثر أهمية في القريب العاجل.

في الخارج، رأت ميشيل سام تستند إلى سيارتها في انتظارهم. "مرحباً"، حيَّت الولدين. "لم تفعل أمكما شيئاً سوى الحديث عنكما. أشعر بأنني أعرفكما منذ الآن".

كانوا على وشك الدخول إلى السيارة عندما سمعت ميشيل صوتاً غير متوقعاً يصيح، "انتظروا!"

كانت إستيلا تركض عبر الممر. كانت تمسك بيدها شيئاً لم تتجرأ ميشيل على النظر إليه.

"ماذا تريدين؟" سألتها ميشيل بارتياب وهي تتشبث بنيكي وحنة وكأنها تريد حمايتهما. وقفت إستيلا أمامها تلتقط أنفاسها. أشرق وجه حنة. "السيد مومو!" تركت يد ميشيل. "شكراً لك"، قالت حنة وهي تدفن رأسها في البطانية الصفراء الموشاة أطرافها باللون الوردي. "سأشتاق لك، إستيلا".

"كانت إستيلا لطيفة حقاً معنا"، أخبر نيكي ميشيل. "كانت تسرب إلى حنة طعاماً إضافياً. ولم تخبر جدتي أبداً بالوسادتين".

تراجعت ميشيل إلى الوراء قليلاً حينما كانت إستيلا تعانق الولدين للمرة الأخيرة بعينين دامعتين ولكنه بوجه مبتسم. لقد أسأت الحكم عليها تماماً. "لا تعرفين كم يعني هذا لي"، قالت ميشيل، شاعرة بأن الثلج قد ذاب الآن وللأبد.

"نعم، أنا أعرف"، قالت إستيلا. "لقد أحببت جيديون كابن لي. أنا آسفة لأنني شككت مرة بحبك لهذين الطفلين. لقد فعلت ما بوسعك لحمايتهما [illegible]"

"شكراً لكونك ملاكهما الحارس"، قالت ميشيل. "لو أن هناك أي شيء يمكنني أن أقدمه..."

"حسناً... "، تلعثمت إستيلا وهي تلتفت لتنظر إلى منزل آل إريكسن. "ربما سأبحث غداً عن عمل جديد".

الزوجان الاستمرار في العيش في الغرفة الخلفية من المخبز. طوال سنتين كانا يستحمان في مراحيض المجمع التجاري. طوال سنتين كان غذاؤهما يتألف بشكل كامل تقريباً من بضائع الفرن. وفي كل سنة من هاتين السنتين كانا يعيشان على 600 دولار فقط كي يدخرا الـــ 30,000 دولار التي يحتاجانها من أجل الدفعة النقدية.

فسر لي لاحقاً طريقة تفكيره: "لو حصلنا على شقة كنا سنضطر لدفع الإيجار، وبالطبع كنا سنضطر لشراء الأثاث. ثم، كنا سنضطر للانتقال من وإلى العمل، أي كنا سنضطر لشراء سيارة. ثم، كنا سنضطر لشراء البنزين للسيارة بالإضافة إلى التأمين. وربما بعد ذلك كنا سنتجول بالسيارة، أي كنا سنضطر لشراء الملابس والعطورات ومساحيق الزينة. ولهذا السبب عرفت بأننا إذا حصلنا على شقة، فلن نتمكن من جمع الـــ 30,000 دولار أبداً.

والآن، إذا كنت تعتقد بأنك قد سمعت كل شيء عن لي، فدعني أقول لك بأن هناك المزيد: بعد ادخارهما 30,000 دولار وشراءهما المنزل، جلس لي مع زوجته لإجراء حوار جدي آخر. إنهما ما زالا مدينان بـــ 90,000 دولار لابن عمه، كما قال لي لزوجته، لذا كان عليهما الاستمرار بالعيش في الغرفة الخلفية لمدة سنة أخرى.

يسعدني أن أقول لك إن صديقي ومعلّمي لي فان فو وزوجته دفعا كمبيالة الـــ 90,000 دولار، عن طريق توفير كل بنس من الربح، وخلال ثلاث سنوات فقط كانا يملكان عملاً مربحاً إلى حدٍّ كبير.

عندئذ، خرجت عائلة فان فو وحصلت على شقتها الخاصة. وحتى هذا اليوم، ما زالا يدخران بشكل منتظم ويعيشان على نسبة ضئيلة من دخلهما، وبالتأكيد، يدفعان نقداً مقابل كل مشترياتهما.

هل تعتقد بأن لي فان فو قد أصبح مليونيراً الآن؟ يسعدني أن أقول لك إنه مليونير عدة مرات.





نظرت ميشيل إلى سام، التي رفعت حاجبيها. أخرجت ميشيل بطاقة من محفظتها. "هاهي بطاقتي، اتصلي بي".

أخذت إستيلا البطاقة وحدقت في شعار الشركة – نسر. ثم قبّلت رأسي الطفلين وابتسمت مرة أخرى.

بينما جلست سام وراء المقود، أبقى جيريمي الباب الأمامي مفتوحاً كي تجلس ميشيل. "سأجلس في الخلف مع الولدين".

ضحكت ميشيل. "لا أعتقد ذلك. نحن الثلاثة لم نجلس مع بعضنا البعض منذ وقت طويل".

فتح جيريمي الباب الخلفي لهم مبتسماً. جلست ميشيل بين الطفلين وعانقتهما.

"إلى أين سنذهب، ماما؟" سألها نيكي.

"إلى حفلة"، قالت ميشيل.

"من أجلنا؟" أرادت حنة أن تعرف.

"حسناً... ليس تماماً، حبيبتي. إنها من أجلنا جميعاً، ولكن بشكل خاص من أجل صديقة عزيزة، عزيزة جداً عليّ – علينا". أشارت ميشيل إلى سام وجيريمي. "اسمها تيلي ونحن نقيم حفلة خاصة لها في المكان الذي تقيم فيه. لقد فعلت تيلي الكثير لمساعدتي في استعادتكما". حبست ميشيل دموعها، مقسمة بأن لا تعيش على الماضي بل على الحياة التي ستبدأ بإعادة بنائها مع طفليها الغاليين.

"يبدو أنها لطيفة"، قال نيكي.

"فعلاً. وهي ستكون سعيدة جداً لمقابلتكما".

"هل سيكون هناك كعكة؟" سألت حنة.

"ثلاثة أنواع مختلفة، ويمكنك أن تأكلي منها قدر ما تريدين. أليس صحيحاً، سام، بانك تستطيعين الحصول فعلا على كل ما تريدين؟" سألت وهي تنظر في عيني سام في المرآة الخلفية.

"نعم، أيتها الفراشة، يمكنك ذلك". قالت سام وهي تشغل المحرك.





خاتمة:
دورة كاملة، بعد ستة أشهر

الساعة 7:15 مساء في مجمّع ماريبوسا بلازا. كانت آنا مونيز، نادلة جديدة، قد أوكل إليها مهمة خدمة عشاء خاص في الغرفة المخصصة لاجتماع مجلس إدارة الشركة. عندما دخلت عبر الباب المتأرجح شاهدت ما كان يبدو بأنها مجموعة من رجال ونساء أعمال أنيقي المظهر يجلسون حول الطاولة. في نهاية الطاولة جلست امرأة أفريقية أميركية تلبس ثوباً أفريقياً أبيض وأحمر مع وشاح رأس مناسب. بجانبها جلست امرأة سمراء لافتة للنظر يبدو بأنها كانت في منتصف الثلاثينيات من عمرها.

راقبت آنا المرأة ذات الثوب الأفريقي وهي تقترح على المجموعة بأن يبدأوا العشاء بالدعاء. أمسك الجميع بأيدي بعضهم البعض على شكل حلقة واقترحت المرأة أن يكون الدعاء من أجل أن يتمكنوا من مشاركة نعمهم مع من هم أقل ثراء منهم.

ياله من أمر غير اعتيادي. فكرة النادلة الشابة في نفسها.

بعد الصلاة، بدأت آنا بتقديم [illegible]

نفسها. كانت تبقي عينيها منخفضتين، محاولة بأن تكون مطيعة، ولكن لطيفة في نفس الوقت، تماماً كما علموها. رفعت نظرها قليلاً لترى من لم يستلم بعد سلَطته فلاحظت بأن المرأة السمراء كانت تنظر إليها. هل فعلت شيئاً خاطئاً؟ كانت المرأة تلبس ثياباً بسيطة، ولكن أنيقة. لمسة اللون الوحيدة في ثيابها أتت من وشاحها





الحريري، المنقوش بفراشات برتقالية وبنية وعروق سوداء، المربوط بشكل رخو. شعرت آنا بالإحراج. خفضت عينيها ثانية فلاحظت رأس وشم لأفعى على مقدمة ساعدها وهو يبرز من طرف كمّها. شاهد على حياة سابقة. ولكنها الآن مجرد أم أرملة، وصبي صغير لتعتني به. عدّلت مئزرها ووقفت بشكل أكثر استقامة. إنها لن تدع نفسها تخاف من هؤلاء الناس، فلها كرامتها أيضاً.

بعد تقديم الوجبة الرئيسية. بدأت آنا بإعادة ملئ كؤوس الماء. رفعت نظرها. هل تنظر إلي ثانية؟ أنهت آنا جولاتها بسرعة واختفت في المطبخ للإعداد لتقديم التحلية.

بعد التحلية، لسبب ما، شعرت آنا بأنها مجبرة على التمهل قليلاً بقرب الباب حينما وقفت المرأة السمراء لتخطب في المجموعة.

"مرحباً، اسمي ميشيل"، بدأت كلامها. "كنت نادلة هنا".

مستحيل، فكرت آنا في نفسها، شاعرة بالذنب لأنها تسترق السمع. ولكنها عندما استمعت إلى قصة كيف أصبحت هذه المرأة التي تدعى ميشيل مليونيرة، بدأ الأمل يولد في داخلها.

"أنا سأدفع ديني إلى سمانثا"، تابعت المرأة، "وذلك بإيجاد شخص أعلمه كما علمتني هي".

كانت آنا تنصت بتركيز، رأسها نحو الأسفل، تحدق في حذاء العمل الفاتح. عندما سمعت العبارة الأخيرة رفعت نظرها فجأة.

التقت أعين المرأتين.